

そもそも「営業の仕事」を理解していない人が増えています。

## 「営業担当者・営業マネージャ」向け社員研修

# 「営業の仕事とは、予算を達成させること」

「商品が悪い、カタログが古い」「大口取引先からの引き合いが減った」「問合せ対応が多すぎる」などと、予算が達成しない理由をこのように言い訳する営業担当者はいませんか。二言目には「もっと人を増やしてくれ」と口にする営業マネージャはいませんか。

営業のミッションは「予算を達成させること」です。したがって営業の仕事は大きく分けて新規開拓か顧客深耕の2つしかありません。派遣事業が自由化し、優秀でコストメリットの高い派遣社員が市場に出回ると、問合せ対応や定期訪問、配送、集金、在庫整理、その他の定型業務すべてを正社員の営業が担う必要性が乏しくなってきます。また顧客の言いなりになり、便利屋的に使われることで仕事がもらえると誤解されている営業もいまだに少なくありません。当然のことながら今の競争時代、そこで他社と差別化することは不可能に近いと思われます。

今、正社員の営業がすべきことを、もう一度整理する必要があるのではないのでしょうか。

## 営業利益を上げるためには、どうすればよいのでしょうか？

### カリキュラム（例）

1. 「営業」を取り巻く人材市場
  - 1) 「御用聞き営業」に未来はあるか
  - 2) 報酬で人の心は動かない（ハーズバーグ理論）
  - 3) インナーセールス/ラウンダーをご存知ですか？
  - 4) 正社員の営業が、今の時代に求められること
2. 営業組織のミッションは営業利益を上げること
  - 1) 経営指標（利益）の復習  
売上総利益/営業利益/経常利益/当期純利益 他
  - 2) 営業利益を構成する勘定科目
  - 3) 営業利益をあげるために必要なこと、個人の心構え
3. 営業の仕事は、予算を達成させること
  - 1) 予算から逆算して行動計画を設計する
  - 2) 予算を達成させるためには、十分な材料が必要
  - 3) 企業・個人ポテンシャルの計り方
  - 4) 過去の実績を考慮しながら、活動を修正する手法
4. 当たり前のことを当たり前にやるために
  - 1) 営業は唯一約束を守らなくてもよい職種である
  - 2) 効率化は二の次。やり遂げる習慣が先決
  - 3) コミットしたことをやり遂げるテクニック
  - 4) 仕事の漏れを劇的に減らすツールのご紹介
5. 営業マネージャとしての心構え
  - 1) 何が目的かをきちんと認識しよう
  - 2) マクロで物を見る視点の養い方
  - 3) 営業会議の運営方針
  - 4) 議事録を残すより、コミットメントリストを持ち歩け
  - 5) やれるところからやる。理想を追求してはならない！
6. まとめ
  - 1) 個人ごとの感想・決意表明

### 講師プロフィール

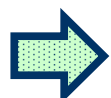
1969年名古屋市生まれ。日立製作所に在籍中、情報通信グループの『CRM/SFAプロジェクト』に参画。統合顧客データベースの構築に携わる。数千人規模の営業支援の仕組みを構築するため、100名以上の営業の動きをモニタリング・ベストプラクティス分析し、営業活動の標準化に寄与。その後地元名古屋へ戻り、CRMソリューションの拡販活動、情報戦略立案、テレマーケティング支援の活動に従事。現在はアタックスのコンサルタントとして、「予材管理」と呼ばれる独自の営業マネジメント手法をもとに「営業管理ツールの作成」「営業会議指導」「社外営業マネージャ」等を担当。

### 講師歴

「売上アップのための『営業革新』」  
 「強い会社をつくるための営業活動の見える化」  
 「経営革新塾（営業・マーケティング編 講師）」 他多数



裏面に研修コースの詳細



# 「営業の仕事とは、予算を達成させること」

## 時間帯と費用

### Aコース

【研修時間】

- ・ 3時間程度が目安、時間帯は応相談

【費用】

- ・ 150,000円\* (税抜)

参加者10名程度が目安、それ以上の参加人数の場合は応相談  
追加費用は一切必要ありません。\*



### Bコース

【研修時間】

- ・ 3時間程度が目安、時間帯は応相談

【費用】

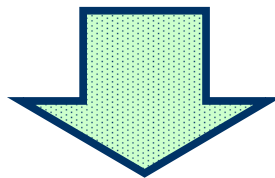
- ・ 300,000円\* (税抜)

参加者10名程度が目安、それ以上の参加人数の場合は応相談  
追加費用は一切必要ありません。\*



【カリキュラム】

- ・ 研修前に1~2回のお打合せをしてカリキュラムを再設計いたします。
  - 業績管理資料のチェック(予算達成状況など)
  - 会議運営方針/会議資料のチェック
  - その他営業の課題全般のヒアリング



このまま F A X 052-586-8832へ ご送信ください

## 営業研修 申込書

貴社名	TEL ( )	研修参加人数(予定)
	FAX ( )	
責任者氏名	役職・部署	コース名
メールアドレス	@	