

超実践! 営業プロセス 研究塾

競争と差別化し成約率を2倍にする
仕組みの作り方

営業プロセスの標準化が営業マンの成長と リーダーの育成力向上のポイント!

「営業プロセスの標準化」は、新規顧客開拓、既存顧客の深耕において、効率よく成果を上げるための仕組みです。この仕組みをつくることで得られるメリットは3つあります。

- ① 営業マンの成長が加速する(成約率アップ)
- ② リーダーの部下育成力が向上する
- ③ プロセスごとの見込み客数が把握でき、業績予想の精度が向上する

このように、「営業プロセスの標準化」は、営業マンを効率的に育成し、業績を伸ばし続けるための重要な取り組みなのです。会社の仕組みとして徹底して取り組むことで、成約率を2倍にすることもできるのです。

ですが、自社の営業プロセスの体系化に取り組むことなく、それぞれの営業マンが独自のやり方で活動しており、その社員が退職すれば、顧客もノウハウも社内に残っていないというケースも多く発生しているのではないのでしょうか?

本講座では、様々な業界において、営業プロセスを仕組み化し、トップセールスを育成してきた実績を持つ「営業プロセス構築のプロフェッショナル」が、あなたの会社の営業プロセスの確立と仕組み化の方法を超実践形式でレクチャーします。

生産性を高めながら、業績を高め続けるための仕組みづくりに向けて、同じ悩みを抱えた仲間とともに踏み出しましょう!



講師紹介

株式会社
バリュー・コア・コンサルティング
代表取締役

弥左 大志

Daishi Yasa

元日系総合経営コンサルティングファーム(グループ計300名・リブ・コンサルティング)にて、複数の案件を担当。統合プロセスにおける、早期営業手法の標準化を強みとし、約3年で10億から1120億まで売上拡大のサポートや、営業ボトムアップ施策として、6ヶ月で若手の売上300%超の売上向上など、多数の成果を創出。

現在では、東証一部上場の人材紹介業、ジャスダック上場の住宅事業、不動産事業やコールセンターなど、導入3ヶ月で売上200%の成果などを創出し、クライアントから高い評価を受けている。

【主な支援先】小田急不動産株式会社(不動産)/株式会社ウィルオブ・ワーク(旧セントメディア)(人材紹介)/さがみ信用金庫(金融機関)/マースジャパン株式会社(人材派遣)/株式会社BESSパートナーズ(注文住宅)/株式会社Leadit(不動産)/株式会社SELF-PRODUCE(コールセンター)※()内は業種

過去に受講されたお客様の声

営業プロセスを体系的に説明いただき、自分たちが今までやってきたことを改めて認識し、標準化ができると感じました。(商社/代表取締役)

営業ということについて考え方が変わりました。(調剤薬局/代表取締役)

差別化はしてきたつもりでしたが、セールスにまで落とし込みができていないことに気づけました。また、実務で活用できる内容でした。(金融/常務)

研修の内容は、弊社にとって一番不明確な項目であると感じました。また、課題のワークショップを実践し、自社の優位性を社員一人一人が認識する方法が分かりました。また、自社に即した内容で、明確にイメージすることができました。現在社内で計画中のロープレに活用できる手法を知ることができました。(商社/部長)

実務でも活用できるものであり、実際に顧客から良い話が聞けたケースを振り返ってみると、セミナーで説明を受けたケースと近いと感じました。(不動産業/次長)

テキストに事例が複数記載されており、わかり易かった。自社の特徴や優位性について、社内でミーティングできると感じました。(住宅・不動産/代表取締役)

課題のフィードバックをいただくことで、自社独自のものが作れました。また、言い方や見せ方で、伝わり方に大きな違いが出る事はわかっておりましたが、今回の研修では、業務で、より効果が出せる仕組み化のヒントが得られました。(不動産業/次長)

スケジュール

全5講(第1講~第4講/14:00~17:00 第5講/1時間の個別ミーティング)

第1講	1月25日(火)	営業プロセスの仕組み…セールスフローの構築方法
第2講	2月08日(火)	自社優位性を認識する…差別化の整理方法
第3講	2月22日(火)	差別化逆算型のヒアリングをする…ヒアリング力向上の方法
第4講	3月15日(火)	社内で標準化し、実践する…効率的な社内標準化の方法
第5講	4月	実践成果の確認…定量成果の確認・改善提案(個別で1時間のミーティングを行います)

参加要項

対象者 経営層・営業部長 費用 100,000円(同一会社2人目/50,000円・3人目/0円 ※全て税抜金額) 回数 全5講(第1講~第4講/14:00~17:00 第5講/1時間個別ミーティング)

定員 10名(最低開催人数5名) 内容 ワークショップ形式・各回課題有り 開催方法 ZOOMミーティング

受講申込書 ※クライアント様は緑の枠内のみご記入ください

お申込FAX / 03-6804-5553

御社名	受講者氏名
受講者役職	受講者携帯番号
受講者E-mail	
所在地	TEL
	業種

お申込・お問合せ / 日本人事経営研究室株式会社 東京本社 TEL/03-6804-5558