

# 営業マインド強化研修

～営業マンとして働く意義を見直し、お客さまへの役立ち視点を強化する～

## 【研修概要】

多くの営業マンは「営業の基礎基本」を知らないまま、日々数字を求められる営業現場に配置されます。営業マンにとって、“数字を上げる”ことは何より重要事項ですが、そのことだけに注力すれば営業マンのストレスは高くなり、挫折感を味わったり、お客さまとの関係もギクシャクしてしまいます。“営業マンとして働く意義”を認識し、お客さま役立ち視点を持った“目指す営業マンの姿”を描くことで、営業数字を高める基盤となる営業マインドを強固にします。

特長	1. 長い営業マン人生を充実感を持って楽しく働くことの重要性を訴求する。 2. 成果を上げるためには、お客さまへの役立ちが営業マンのベースであることを強調指導する。 3. 営業マンのモチベーションの重要要素は目標達成であることを徹底指導する。		
目標	1. 営業マンとして自分の働く意義を認識し、ありたい姿を描く。 2. お客さまへの役立ち視点の重要性・必要性を理解する。 3. 今後の補強・強化課題を具体化する。		
日数	1日間(ご相談に応じます)	人数	最大20名(ご相談に応じます)
対象	■ 新任営業マン ■ 初級営業マン ■ 部下指導に悩む営業マネジャー	進行	■ 4～5名グループ編成で展開・交流 ■ 実務スキル習得中心 ■ グループ討議等で活発な情報交換

## 【カリキュラム例】

1日コース	
午前	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ お客さま視点                             <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ ケーススタディ「吉田君の失注」</li> <li>◇ 営業マンの2つの使命</li> <li>◇ 歓迎する営業マン、嫌な営業マン</li> <li>◇ 売れる営業マン、売れない営業マン</li> </ul> </li> <li>■ 営業マンとして働く意義                             <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 価値観分析</li> <li>◇ 営業マンビジョンを描く</li> </ul> </li> <li>■ 営業マンの意義づけ                             <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ お客さまに何を提供するのか                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 会社として、商品を通して、</li> <li>・ 営業マン個人として</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>
午後	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業マンとしてのありたい姿を描く                             <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 見本・手本となる8人の先輩たち</li> <li>◇ ここだけは外せない                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 信用/信頼</li> <li>・ Win-Win</li> <li>・ クイックレスポンス</li> </ul> </li> <li>◇ 至近のありたい姿を描く</li> <li>◇ 実現のための曼荼羅シートを作成する</li> </ul> </li> <li>■ 補強・強化課題の具体化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ お客さま役立ちを支える自分の強み</li> <li>◇ 補強・強化項目の抽出</li> <li>◇ その補強・強化策の検討</li> </ul> </li> <li>■ 事後課題の設定(行動強化)と宣言</li> </ul>

- ◆ ベテランキャリア研修
- ◆ 研修内製化支援プログラム
- ◆ 変化対応力強化プログラム



visionseek.jp

「成果」にこだわる人材開発・育成会社

ビジョンシーク株式会社

〒534-0025

大阪市都島区片町2-2-40 4F

MAIL : info@visionseek.jp