

『120%目標達成計画とフォロー』

売れる講師に一時も早く成長する！

多くの講師は、具体的な売り上げ目標ではなく「期待数字」を持っているレベルです。目標達成のための戦略的計画を立てて営業活動をしている講師は極僅かしかいません。果たしてどの研修エージェント・どのお客様の誰に、何を、いつ持っていくのかといった行動ストーリーを立てて、実行しているでしょうか。研修テキスト作成で忙しいから、昨年より売上が伸びているから、商品企画書を研修エージェントに届けてあるから・・・等々、営業活動を十分にしない言い訳を重ねているのではないのでしょうか。



【内容】

今回は、起業3年で売上目標1,000万円を達成した、細井成講師を招いて営業方法や経験談を披露してもらいました。さらには、実際の売上の内訳、比率や件数、さらには売上推移など具体的で興味深いお話をたくさん聞くことができました。

細井講師いわく、「運が良かった面もありましたが、やはりこの鍛錬会での学びやみなさんとの出会いのおかげです」とのことでした。さらに、「研修営業マンにとって、レスポンスが早い、フットワークが軽い、守備範囲が広いといった便利な講師になることを常に意識しました」とのことです。

参加者のみなさんにとっては、刺激的で目標イメージが掴めた様子で、多くの質問が飛び交っていました。ぜひ売れる講師を目指して、みなさんのさらなるご健闘を期待しております！

講師としてどのような営業活動をしていますか？

1. リピートで売れている研修とそのための継続営業活動
2. 新規開拓の方法と効果を実感できた拡販方策
3. 研修会社への売り込み方、付き合い方のポイント
4. 目標達成の具体的なイメージ

