

営業マネジメント研修

営業課題を解決できる組織改革のためのマネジメント手法の理解。組織改革の企画立案、メンバーへの落とし込み、進捗管理、問題解決手法など、フレームワークを活用しながら理解していただきます。組織にある「見えている課題」だけでなく「見えていない課題や着手できていない課題」の解決方法が取得できる研修となっております。

カリキュラム(合計：48時間)

| 日程 | 時間 | 開催場所 | 内容 |
|-------------------------------|-----|--------|---|
| DAY 1 4月8日(水) 14時～18時 | 4時間 | 研修会場対面 | 【成果につながる会議・MTGの手法理解】 課題に対する問題解決ができる会議手法理解、会議前の事前準備理解、事実と解釈フレームワーク、アイデア出しのポイント、時間効率を高めるポイント、自社が抱える課題の根本理由の抽出手法理解 |
| DAY 2 5月13日(水) 14時～18時 | 4時間 | 研修会場対面 | 【消費者購買心理学理解】 購買心理8段階の理解、営業トークと購買心理の関係性理解、営業トーク構築方法実践 |
| DAY 3 6月10日(水) 14時～18時 | 4時間 | 研修会場対面 | 【課題解決プロジェクト企画手法理解】 BTM(ブレイクスルーミーティング)手法理解、各担当者の心得理解、進捗管理手法理解、効果測定手法理解、成功例と失敗例理解、BTM実践 |
| DAY 4 7月8日(水) 14時～18時 | 4時間 | 研修会場対面 | 【営業心理学理解】 メラビアンの法則、サイアンスの法則、バンドワゴン効果、両面提示の法則、各心理学における共通点から営業の本質を理解する |
| DAY 5 8月19日(水) 14時～18時 | 4時間 | 研修会場対面 | 【課題解決プロジェクト進捗管理手法理解】 進捗管理手法理解、効果測定手法理解、成功例と失敗例理解、課題の解決方法フレームワーク理解、事例共有と解決方法理解 |
| DAY 6 9月9日(水) 14時～18時 | 4時間 | 研修会場対面 | 【消費者購買心理学テクニック理解】 理解⇒イメージ⇒行動のメカニズム理解、契約までの消費者心理ハードル理解、購買心理をマネジメントチームへ落とし込む手法理解、成果を出し続ける営業再現の部下管理育成手法理解 |
| DAY 7 10月7日(水) 14時～18時 | 4時間 | 研修会場対面 | 【課題解決に必要なマネジメント手法理解】 マネジメント層への落とし込みとケーススタディ理解、マネジメント層から配下スタッフへの落とし込みとケーススタディ理解、予想できるハードルと解決方法を導き出すフレームワーク理解 |
| DAY 8 11月11日(水) 14時～18時 | 4時間 | 研修会場対面 | 【心理学を活用した営業テクニック実践】 営業トークと心理学の関係性理解、実践ロープレ、第三者トーク、YES・BUT話法、YESの積み重ね、営業心理学をマネジメントチームへ落とし込む手法、成果を出し続ける営業再現の部下管理育成手法理解 |
| DAY 9 12月9日(水) 14時～18時 | 4時間 | 研修会場対面 | 【課題解決プロジェクト振り返り手法理解】 意味のある振り返りと意味のない振り返り、プロジェクト内修正点のあぶり出し手法理解、進捗上での新たな課題に対するフレームワーク理解、プロジェクトと営業成果を繋げるロジック理解 |
| DAY 10 1月13日(水) 14時～18時 | 4時間 | 研修会場対面 | 【営業スタッフ育成ロジック理解】 行動心理学理解、脳科学を基にした原理原則を活用した教育手法理解、ケーススタディ理解、ロールプレイトレーニング |
| DAY 11 2月10日(水) 14時～18時 | 4時間 | 研修会場対面 | 【課題解決プロジェクト最終確認】 過去内容の理解度確認、進捗上での課題確認と改善手法立案、改善手法の担当者の役割確認、今後予想できるハードルの確認とフレームワーク理解 |
| DAY 12 3月10日(水) 14時～18時 | 4時間 | 研修会場対面 | 【営業マネジメント最終確認】 過去内容の理解度確認、メンバーの数字改善ポイントの発見手法理解、改善ポイント指導のロールプレイトレーニング、各スキル定着確認トレーニング |

【研修会社】

株式会社フォロアス

東京都渋谷区千駄ヶ谷5丁目3-2-7 野村不動産南新宿ビル 8階

【実施金額】

2,300,000円(税抜)