

# 営業指導のコツ研修



「営業は個々人の持って生まれたセンスによるから指導しても効果が薄い」という声が聞かれるほど、営業指導、営業教育は難しいとされています。「営業にセンスは不要」を持論とする講師が、現場指導を通じて業種、新規先営業、既存先営業を問わず実績を上げてきた、営業指導の極意ともいえる内容をコンパクトに集約して伝授いたします。強い営業チーム作りを実現する営業指導法を1日で身に付ける研修です。

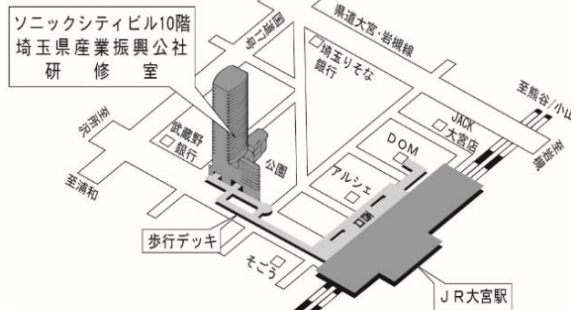
## 【開催日時】 <1日間>

2019年6月24日(月)

9:30~16:30 (昼休憩1時間) ※9:00~受付開始

## 【研修会場】

さいたま市大宮区桜木町1-7-5  
埼玉県産業振興公社 研修室



JR大宮駅西口より徒歩5分  
※駐車場は有料(30分200円)ですので電車をご利用ください

## <内容>

### 1. 営業指導で

#### 教えるべきこととは

- ・認識すべき基本を教える
- ・営業コミュニケーションを教える
- ・計画性を教える

### 2. 効果的な

#### 営業OJTのすすめ方

- ・「見える」同行訪問こそが最大のOJT
- ・文書ではなく、日々声での指示&声での報告を
- ・ピグマリオン効果を知る

### 3. 営業ステップ別

#### 現場OJTのあり方

- ・営業のステップを徹底する
- ・ステップ別指導のポイント
- ・社内のできる営業トレーニング

### 4. 営業の攻め方を指導する

- ・営業戦略とは何か
- ・ABC戦略で効率的に攻める
- ・ランチェスター戦略で効果的に攻める

### 5. 明日から変える営業指導

- ・グループワーク
- ・(ワールドカフェ方式での議論とまとめ)

## 【講師】株式会社スタジオO2 代表取締役 大関 暁夫 氏

横浜銀行にて新聞記者経験のある支店長として活躍の後、同社を設立し代表取締役に就任。上場企業役員を兼務すると共に、中小企業経営支援のほか、講演、執筆活動にも従事している。専門は「営業力強化」、会議運営等を通じた「組織内活性化」等。

特に「必ず実績が上がる営業チームづくり」には幅広い業界から定評がある。全国の金融機関で、営業、管理者育成、事業性評価等をテーマとした指導にも精力的に取り組んでいる。AllAbout「組織マネジメントガイド」にて、様々なニュースをマネジメントの切り口で解説中。

【定員】30名

【受講料】会員：7,800円 一般：9,900円

【主催】(公財)埼玉県産業振興公社

研修・情報G：TEL048-647-4087

お申し込みは・・・FAX 048-645-3286 営業指導のコツ研修(19KKB)

企業名	TEL			
	FAX			
住所〒	事務担当者			
フリガナ 受講者氏名	所属部署・役職	年齢	勤続年数	性別
-----				男・女

#### 個人情報の利用目的のご案内

当社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。

- ・研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます)
- ・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
- ・各種相談やお問い合わせに関する対応など
- ※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。
- ・公社が実施する各種調査の公表
- もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。

※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します