

営業セミナー

— 成功事例に学ぶ！ 部下を動機付け、目標を達成する営業リーダーの実践策！ —

営業リーダー実力養成セミナー

部下の営業成績を伸ばすマネジメント力強化

研修目的

- ① 激変する“環境の変化・時流の変化”を正しく理解する
- ② “実戦での成功体験で部下を伸ばす”「動機づけ・指導・育成」ノウハウを学ぶ
- ③ “ナマ情報・成功事例共有”で成果を上げる効果的営業会議の進め方を学ぶ

対象者

営業職の方、営業リーダーの方、これから営業リーダーを目指す方

日 時：平成30年4月23日（月） 講 師：有限会社ヒューマン・クリエイト
 10:00～17:00 代表取締役社長
 会 場：伊予銀行本店 南別館2F
 「セミナールーム」
 （松山市三番町5丁目10-1）

やまぐち しんいち
山口 真一 氏



セミナー内容

1. 部下のモチベーションを高めずに業績が上がるか！
 一目達成への“道筋の明示と活動の見える化”を行え！
 <事例研究①>
 (1) 激変する、我々を取り巻く環境変化・時流の変化を正しく認識せよ！（AI・IoT・ロボット・ドローン、etc.）
 (2) なぜ“価格競争”から、抜け出せないのか？
 ①ルートセールスの課題？ ②開拓型セールスの課題？
 (3) 部下を活かすも殺すもリーダーの動機付けノウハウ次第！
 (4) マネジメントとは部下を育成支援し、業績を伸ばすこと
 (5) 目標達成への「道筋」を示し動きの見える化を推進せよ！
 (6) これが“目標必達”への『お役立ち提案営業成功方程式』
 ①『究極の情報通』面談時の信頼獲得への事前準備の徹底！
 ②『究極の聞き上手』お土産資料を活用し課題、要望を伺え！
 ③『究極のお役立ち』期待を超えるサプライズ提案で受注獲得！
 ④『究極の事後活動』お役立ち情報提供継続しさらなる信頼！
 ⑤『究極のファン客化』固定客化・リピート客化・紹介客化！
 (7) 自己分析「営業リーダーチェックリスト」（個別実習）
2. 部下のやる気を格段に高め“自立型営業マンを育成”する営業会議はこう運営せよ！<事例研究②>
 (1) モチベーションを下げる営業会議をしていないか？
 ①ノルマの押しつけとその場の言い訳の場
 ②幹部・リーダーの独演会
 ③成功ノウハウ共有等、プロセス支援行わず結果のみチェック
 (2) 営業会議をエキサイティングな場に蘇らせる3つの秘訣！
 ①目標達成への「具体的行動作戦を策定・徹底する場」とせよ！
 ②「鮮度の高いナマ情報・成功事例共有化の場」とせよ！
 ③営業会議を「衝撃の場」・「部下の教育育成の場」とせよ！
 (3) オリジナル「アプローチツール活用」<事例研究③>
3. 営業日報や支援ツールで【部下の動きを見える化】し具体的アドバイスでやる気を引き出せ！
 プロセス支援に全力注ぎ2-6-2の山を動かせ！
 <事例研究④>
 (1) 「営業日報」を活用し、モチベーションを高めよ！
 ①「営業管理日報」を「営業育成日報」に変貌させよ！
 (2) 成果に直結する営業日報活性化の秘訣ノウハウ！
 ①毎朝、訪問先・面談者・面談目的を明記させよ！
 ②当日の面談結果内容をしっかり記述させ支援せよ！
 (3) 日々の打合せで個別案件を確認し、動機付けせよ！
 ①重点先への具体的アドバイス・フォローを徹底せよ！
 (4) 自部門分析「営業実態チェックリスト」（個別実習）
4. 激変する環境変化（AI・ロボット）に対応し勝ち抜く、問題解決能力の高い最強営業リーダーの部下を成功に導く、実践ナマ事例に学ぶ！
 <事例研究⑤>
5. 営業リーダーの仕事は「リーダーシップの発揮」と“自立型営業”実践への部下の動機付けだ！
 <事例研究⑥>
 (1) まず、営業管理職・営業マネジャー自らが率先垂範し、チームのムードメーカーとなれ！
 (2) 細やかな部下へのプロセス支援で動機付け、熱い情熱で部下を鼓舞し、目標必達の集団作りに挑戦せよ！
 (3) 戦う集団へ！「燃える五訓」の唱和で力がみなぎる！
 (4) あなたがやるかやらないかで、職場の未来が決まる！
 (5) 名刺交換・質疑応答タイム！

講師略歴

有限会社ヒューマン・クリエイト 代表取締役社長 山口 真一 氏

昭和56年度慶應義塾大学商学部（マーケティング専攻）卒業。自動車販売会社、情報関連会社にてトップ営業マン・営業管理職として活躍後、コンサルティングファームにて新人・幹部教育をはじめ、営業部門指導・マーケティング指導・コンサルテーション指導に従事。平成6年ヒューマン・クリエイト・コンサルティングを設立。代表として、営業部門指導、マーケティング指導を専門分野とし、多くの企業をV字型・勝ち組部隊に変貌させ現在に至る。勝ち組企業の最新事例や即使える具体的なナマ情報満載のセミナーは大変好評で、全国各地のセミナーや講演会で活躍中。

【著書】「90日で最強の営業をつくる!」「はじめてのリーダーシップ」「できる人になる 報・連・相入門」他、多数

受講料

IRC会員 16,200円(税込)

会員以外 21,600円(税込)

※お1人あたり、含昼食代

お申込み方法

- ◆下記の申込書にご記入のうえ、FAXもしくはE-mailにてお申し込みください。**Webサイトからもお申し込みいただけます。**
- ◆開催日の前日までに請求書に記載している弊社口座にお振込みください。※領収書は発行いたしません。
- ◆当日キャンセルの場合は、受講料は返金致しかねますのでご了承ください。なお、キャンセルの場合は前日の午後3時までにご連絡ください。
- ◆定員（40名）になり次第、締め切らせていただきます。
- ◆最少催行人数に満たない場合は開催を中止することがございます。

松山市の助成金制度のご案内

本セミナーは「松山市人材育成事業補助金制度」の対象でございます。松山市内に事業所を有する中小企業又は中小企業団体は、受講料の一部について補助を受けられる場合がございます。申請は研修日より前にお済ませください。

詳細につきましては、松山市地域経済課へ。

【TEL：089-948-6783】

お申込み・問い合わせ先

株式会社いよぎん地域経済研究センター
愛媛県松山市三番町5丁目10-1

(伊予銀行本店南別館4階)

TEL：089-931-9705

FAX：089-931-0201

Webサイト：<http://www.iyoirc.jp>

E-mail：seminar@iyoirc.co.jp(担当：渡邊、水口、芳野)

受講申込書(兼受講票)		平成30年 4月23日(月)開催		営業リーダー実力養成セミナー	
◆該当する方に○をつけてください。			IRC会員 ・ 会員以外		
会社名				修了証が必要な場合は 右枠内に○をつけてください→	
業種			取引店名	伊予銀行	支店
ご住所	〒				
ご連絡先	TEL:				
	FAX:	E-mail			
申込責任者	氏名	(所属 役職)			
受講者名	氏名	所属	役職	年齢	

※受講票は発行しておりません。本申込書は受講票を兼ねております。

ご記入いただいた個人情報は、セミナーに関する用件に限り利用いたします。それ以外の目的では利用いたしません。