

トレーニング事例 :スーパーを知らずに営業はできない! dfiKen_0021

研修実施の背景

大手食品メーカーの部下を指導する立場にある中堅営業マン
彼らは実はスーパーの実態やオペレーションシステム、あるいは経営戦略についてあまりよく知らないまま仕事をしている
だから、商談交渉においても提案性に欠け、弱い

研修目的

・スーパーのオペレーションの仕組みをよく知ること
交渉技法を習得する
小売業の戦略技法を習得する
あるスーパーのケーススタディにより小売経営の分析力、戦略会議力そして提案交渉力を実践的に習得する

進め方 (カリキュラム)

項目	概要	時間
1.プレテスト	知識レベルの自己確認	1h
2.交渉の理論と技法	論理的な思考法と組み立て方、交渉理論と議論の仕方	1h
3.問題解決技法	戦略的問題解決の理論と技法、分析手法と活用法	1.5 h
4.食品スーパーの課題	チェーンストアのオペレーションの実態と課題	1.5 h
5.ケーススタディ	グループ別模擬会議と発表、そして対抗戦	12h
6.講師総括	評価シートに基づく各グループへの評価発表	1h
7.問題解決技法の活用	事例に基づく経営戦略策定の手法の理解	1h
8.フィナルテスト	研修成果の確認と研修内容の重点事項の再確認	1h

研修成果

・スーパー勤務経験者を講師とするスーパーの実態を知ることができた
交渉技法、戦略技法というスキルの習得は初めてなので、それを習得できた
・スーパーサイドの立場でスーパー経営戦略を組み立てることで、相手 (お客さま)の立場、相手のロジック、相手の苦悩を知ることができた
全般にわたり、分析をすること少ない営業職の新しい能力の必要性とその活用法を体得することができた
・なによりも受講生にとっては新鮮な体験であったといえる