

トレーニング事例 営業前線の革新が経営を変える! dfiKen_0023

研修実施の背景

これまでの営業のやり方では売上の確保を望めない
営業力変革のために営業幹部が何をすべきかがわからない
営業の最前線が変わらないと、経営も変わらない

研修目的

営業力革新のプロセスを習得する
取引先を見直して営業戦略を組み直す
営業の現場の声を経営革新に反映する

進め方 (カリキュラム)

オープンセミナー形式の研修

項目	概要	時間
1.新しい営業の役割	営業の役割を見直す	3h
2.営業革新の仕方	営業革新の事例	3h
3.営業の総点検	営業革新へ向けて営業マネジメントを総点検する	3h
4.ワークショップ (1)	営業の総点検をワークショップ形式で考える	6h
5.市場開拓力	市場開拓の実践的手法を習得する	3h
6.市場開拓営業の見直し	自社の市場開拓営業を見直し、対策を考える	3h
7.ワークショップ (2)	ワークショップ形式で自社の市場開拓営業の革新施策を考える	6h
8.自社の営業革新の発表	営業革新施策の発表と検討	3h

研修成果 (受講者の声より)

頭で考えていたことが実践できる確信が得られた
今までの営業のやり方を総点検することができた
課題解決の方法論、知恵が得られた
今まで不安ながらやっていたこと、評価されなかったことが間違っていないことが分かり、
自信をもってやる勇気と確信が得られた