

# 営業マン研修

企業の業績は営業マンで決まります！  
優秀な営業マンはその行動がポイントです！

あどばる経営研究所

## 本研修の特徴

**1** 戦略のない営業は成果が出ません。営業戦略について研修します！

直接的な戦略としての営業戦略、市場戦略と間接的な戦略としての経営戦略、製品戦略について基本研修を行います。直接的な営業戦略については演習を通じて理解度、応用力を高めて頂きます。

**2** 行動を伴わない営業は実績ができません。行動計画を重視した研修を行います！

営業訪問の行動計画立案とフォローアップの仕組みが大切です。行動のプロセス系の管理方法と行動の結果としての成果系の管理方法の整合性を把握しながら全体行動計画の仕組みを作ります。

**3** 事例研究演習を効果的に取り入れます！

一般の事例研究演習で基本知識を習得して頂きながら、自社の営業に応用展開したときを想定して、管理ツールの作成などを通じて試行して頂きます。

## 研修内容

6時間 / 回 × 5回

オリエンテーション	第1部 戦略診断 / 現状分析	第2部 商品 / 市場分析	第3部 営業マン分析	第4部 営業力強化方法	第5部 営業行動計画	第6部 営業管理及び実績評価
研修のねらい、スケジュール、心構えなどについて注意し、価値観を共有します。	産業内ポジション、販路構造、取引構造、営業組織について現状分析しながら戦略を理解します。 顧客管理、商品管理、営業マン管理、販促企画管理の現状管理状態を診断・分析しながら戦略を理解します。	商品力強化の着眼点を研修します。 商品戦略の検討方法を研修します。 市場戦略、地域戦略について研修します。 商品 / 市場マトリックス分析について研修します。	営業マンの行動管理について基本研修します。 営業行動の効率化と商談スキル向上対策について研修します。	結果管理からプロセス管理への移行の重要性について研修します。 科学的管理、営業マンの効率管理について研修します。	時間管理の徹底、成果に直結した行動計画の作成、行動管理の方法について基本知識を習得します。 自社、自部門の営業行動計画の改善を検討して頂きます。	営業戦略を効果的に進めるための管理ツールについて研修します。 営業実績管理を効果的に行うための管理ツールについて研修します。

## 研修ステップ

### 1 現状分析

現状の営業力、戦略上の問題点などを診断ツールにより演習形式で実施し、現状分析を行うとともに、本研修の必要性を認識して頂きます。

経営戦略診断  
営業戦略診断  
商品力診断  
商品 / 市場診断  
営業力診断

### 2 営業力強化対策の検討

現状分析の結果に基づき、営業力強化のための課題を認識する。一方、営業力強化対策について知識研修を平行して行い、改善計画をスムーズに立てられるようにします。

### 3 営業行動計画の作成

研修の成果を自社、自部門の行動計画作成により確認します。営業力強化対策の実現のための行動計画としても作成します。

### 4 営業管理の仕組み構築

営業管理ツールの作成、営業実績管理方法の確立、営業行動計画のフォローアップ体制の確立により、営業管理体制・仕組みが構築されたと評価できます。本研修の成果としてこれらの構築が有効に行われることを期待します。