

売れる営業マンを養成する戦略MG研修

営業マンに求められるのは、即断・即決の意思決定が出来る会計スキル、即ち戦略会計である。
単位時間あたりの効果のある決定と実行が出来れば、営業成果はグングン伸びる。
実践的なマーケティング戦略と会計スキルの備わった強い営業部隊を、戦略MGは実現します。

日	テーマ	方法				時間	テキスト&ワークシート
		講義	ゲーム	決算	演習		
1 日 目	オリエンテーション	○				9:30～10:00	
	ゲーム方法・ルールの説明	○				10:00～11:00	MG研修マニュアル
	第1期ゲーム		○			11:00～12:00	第1表:MG現金出納帳
	昼食休憩					12:00～12:45	
	第1期決算練習及び決算			○		12:45～14:15	第2表:フローシート 第3表:決算報告書
	第2期ゲーム		○			14:15～15:15	第1表:MG現金出納帳
	第2期決算			○		15:15～16:45	第2表:フローシート 第3表:決算報告書
	第3期ゲーム		○			16:45～18:15	第1表:MG現金出納帳
	第3期棚卸し			○		18:15～18:30	第2表:フローシート 第3表:決算報告書
	第3期決算(宿題)			○		(宿題)	第2表:フローシート 第3表:決算報告書
2 日 目	戦略会計手法による経営計画説明	○				18:30～17:01	第4表:MG経営戦略分析表
	戦略会計手法による経営計画策定(宿題)				○	(宿題)	
	第3期決算チェック			○		9:30～10:00	
	第4期ゲーム		○			10:00～11:00	第1表:MG現金出納帳
	第4期決算			○		11:00～12:00	第2表:フローシート 第3表:決算報告書
	昼食休憩					12:00～12:45	
	PL戦略／採算の眼と損益分岐点	○			○	12:45～14:00	PL戦略／戦略会計7つ道具
	BS戦略／得意先の支払い能力を判定する	○			○	14:00～15:00	BS戦略／得意先のリスクと支払い能力をBSで判定する
	取引条件、受注条件を即断、即決できるスキルを磨く	○			○	15:00～16:00	戦略会計7つ道具／ケーススタディ
	売れる営業組織を診断する	○				16:00～17:00	売れる営業組織のための戦略指標と対策
	Q&A					17:00～17:30	

参加対象者
営業部門マネジャー、リーダー
営業部門スタッフ、企画営業マン
営業マン