

スキルアップ!! セールス錬成 48時間

最近、我が家のガス給湯器がアラームを発し機能ストップ。メーカーに連絡すると、系列メンテ A 社の営業部長が来宅。点検料の請求とあわせて機器の寿命で取り替えたほうが良いとパンフレットの商品を推薦し、工事費込みの一式総額を記載した走り書きを提示。

別の日、かねてより営業に来ているガス機器販売B社の営業担当に連絡し、メーカーと同一製品を使用する見積を依頼。翌々日内訳を明記した見積書を受け取る。

見積金額はA社>B社であり、A社は点検日以降何のアクションもなし。B社は見積受け取り2日後、状況伺いの連絡が入る。どちらに発注したかは明白である。

A社とB社と何処が違うのでしょうか？まさかA社のようなことはないだろうと・・・しかしながら営業の第一線で次のような現象が出ていれば要注意です。

提案書、見積書作成は各人任せ、結果よければ全てよし
顧客管理は各人任せ、トラブル発生への対応も後手後手
ベテランは固定客依存、新人は新規開拓でへとへと
新人、若手の育成はあと回し、気がついたら辞めていく 等々

当研究所のスキルアップは守破離を重視します。守破離とは、能楽を確立した世阿弥の教えで、最初は基本を忠実に守り、次にそれを応用、最後は型から離れるというプロの成長過程を表し、人材開発のMECE(もれなくダブリなく)として有効な概念です。ここで提案する「セールス錬成 48時間」は講師自らのセールス実績、人材育成、販路開拓経験等をベースに限られた時間の中でセールスの守破離の“守”を徹底し、“破”を構築をしていくものです。参考：錬成とは鍛えて立派にすることです。

スキルアップ!! セールス錬成 48時間の概要

第1ステップ セールス実態の把握

販売商品、営業形態、人員構成、営業計画、営業ツール、営業活動管理、インセンティブ等

第2ステップ セールス錬成計画の設計と合意形成

スケジュール、指導方法、研修時間、営業成果目標、営業ツールの修正・追加、営業活動管理等

第3ステップ セールス錬成の実践

セールス錬成計画の実行とそれに伴う実践指導。(特に指導においてはセールスの基本を重視)
営業会議同席、セールス研修、ロールプレイング、プレゼンテーション、同行指導等

実施要領

営業対象人員：1~15人位(1人の場合はコーチング方式を取り入れます。)

講師 長谷 利男 (有)えん総合研究所代表取締役

「スキルアップ!!セールス錬成 48時間」の実施方法、経費等について相談に応じます。
ご記入の上、FAXまたはメール添付で送付下さい。

FAX送付先：072-682-8961

E-メール hase@en2.jp

会社名

連絡担当 役職

氏名

住所

TEL

FAX

メール

FAX受け取り後、当方より今後の進め方等について連絡を差し上げます。