

営業リーダーの マネジメント力向上とチームビルディング

日時 | 2021年6月11日(金) 10:00-17:00

場所 | 伊予銀行本店南別館2階「セミナールーム」(松山市三番町5丁目10-1)

ねらい

- 営業戦略を学び、チームの営業力を上げる
- チームの「目標必達」をやりきるマネジメント技法を習得する

対象者

- 営業部門の管理者、リーダーの方
- 今後リーダーとなることが期待される営業担当者の方

講師

株式会社リアルコネクト 代表取締役 中小企業診断士

おぐら まさつぐ
小倉 正嗣 氏

静岡大学を卒業後、サンゲツを経て、デルコンピュータに入社。トップセールスとして数々の賞を受賞した後、営業マネージャーとしてダイレクトモデル経営に深く傾倒する。その後、アスクルに新規事業開発のプロジェクトリーダーとして参画。複数の新規事業を立ち上げ、その実績は新聞・雑誌に多く取り上げられた。

2013年に株式会社リアルコネクトを創業。法人向けマーケティングの仕組みづくりと新事業開発を中心としたコンサルティングや企業研修を行い、徹底的に結果にこだわる現場主義の手法で大手企業を中心に厚い信頼を得ている。

また、公開セミナー講師としても数多く登壇。自ら数字を作り続けてきた経験を基に「現場の泥臭さ」と「ビジネス理論」を融合し、徹底して面白く分かりやすく伝え、人気を博す。

中小企業診断士・MBA(経営管理修士)



セミナー内容

1. 営業の「量」×「質」の理論

- リーダーに必要なのは「量」の確保と「質」の担保
- 「量」を確保するためにはプロセスを管理する
- 「営業の質」を担保するために必要な問題解決と仮説の思考
- 「マネジメントの質」を確保するために必要な自己管理能力
- 目標達成にもう一つの重要な項目「効率化」

2. 担当するマーケットを把握する

- 分母のスタートはマーケットサイズ
- マーケットへの具体的なアプローチはリスト化
- マーケットの構造を理解する
- APM(顧客の購買マトリックス)を作る

3. 顧客企業と向き合う

- 法人顧客の具体的な問題にフォーカスする
- 顧客と向き合うためには「顧客の顧客と向き合う」
- チャネルとの付き合い方
- マーケット攻略の作戦を考える
- 企業購買のプロセスを見える化する
- 顧客の問題を解決するシナリオ

4. チームを達成に導く数のマネジメント

- 数量×単価の理論
- 営業部門のKPIの立て方と運用方法
- 活動量と活動の質のマネジメント
- 最適なコミュニケーション効率を定義する[時間と頻度]
- 案件パイプラインの進捗を確認する

5. チームマネジメントの質を上げる

- 企業理念・ビジョンを営業マネジメントに活かす方法
- チームの問題を解決する思考
- 労働時間短縮時代の営業会議のあり方
- 部下を育てる・部下を活かす・部下を叱る
- 目標設定・評価・面談
- 情報発信(フィードバック)の重要性

● 講師からのメッセージ ●

営業リーダーの使命はチームの数字を達成することです。そのために必要な仕事は、自分自身が与えられている顧客ターゲット・チームメンバー・社内の数字をきっちり把握した上でマネジメントシステムを作り上げ、質の高いPDCAを回し続けること、そして、チームを鼓舞して成功へと導くことです。本セミナーでは、チームの「目標必達」をやりきる営業管理者やリーダー必須のマネジメント技法を解説します。