

～戦略的行動ストーリーと先行管理～

120%
目標達成！

売れない営業マンを目覚めさせる マネジメントスキル

日本営業道連盟発行
『営業の基礎・基本』
テキスト付き！

*** 営業マネジメント基礎力の更なる強化 ***

売れる営業マンに変身させるには「顧客開拓」と「計画的な行動」が重要なキーとなります。この2つの具体的なスキルが習得できれば、営業マンは自ら戦略的・計画的に動き出します。120%の目標達成ストーリーを描かせるための指導スキルをぜひ当鍛錬会で修得してください。

主な内容

- 売れる営業マンの方程式
 - ◇ 思い・情熱 × 計画的行動量
 - × 営業プロセスの正確性 × 業界・商品知識
- 120%達成ストーリーの策定
 - ◇ 必要成約数計算
 - ◇ ABCランクでの先行管理
- お客様開拓スキル
 - ◇ 4つの切り口と5つの時間ゾーンでの探索
 - ◇ 新規顧客開拓のステップ・ポイント
- 営業量を確保する
 - ◇ 年間活動計画の策定
 - ◇ セルフコントロールのポイント

参加対象者

- ◇ 売れない営業マンを抱える営業マネージャー
- ◇ 営業マンを指導するコンサルタント・研修講師
- ◇ 各地営業道場指導者

担当講師

稲田 裕計

いなだ ひろかず
<http://www.hiro-i.com/>
日本営業道連盟代表・正師範
ビジョンシーク株式会社
代表取締役



日時

2016年12月17日(土) 10:00～17:00

- ※9:30開場、昼食は各自でお取りください。
- ※懇親会は17:30スタート予定

定員・受講料

- ◇ 定員: 30名程度(先着順)
- ◇ 受講料: 10,000円(道場会員8,000円)
 - ※懇親会不参加の方は7,000円(同5,000円)
 - ※当日、会場にてお支払いください。

会場

- 【鍛錬会】ライフナビパートナーズ株式会社 会議室 : 大阪市北区堂島2-2-2 近鉄堂島ビル15階
(日本営業道連盟副代表勤務) ※地下鉄「西梅田」駅、JR東西線「北新地」駅と地下道で直結徒歩3分
- 【懇親会】「ニュートーキョー第一生命ビル店」 : 大阪市北区梅田1-8-17 第一生命ビル地下2階

お申し込み・お問い合わせは

ご案内を受けられた方に直接ご連絡いただくか、日本営業道連盟ホームページ<http://eigyo-do.net/>から
◆お申し込み:「お知らせ」⇒「第8回鍛錬会のご案内」⇒案内の下部の申し込みフォームで1週間前までにお申し込みください。◆お問い合わせ:「お問い合わせ」をご利用ください。

日本営業道連盟とは

- 2004年4月16日、大阪にて「科学的営業力の修得・向上を目指す」を理念に発足。
- ◇道場: 北海道(予定)・東京・京都・大阪・茨木(予定)・神戸・六甲道・姫路・岡山・企業内営業道場
- ◇運営: 入門費2,000円、月1回夜間勉強会(会費2,000円) 実際の運営法は各営業道場で独自決定。
- ★道場開設・指導者募集中! 各地・企業内で営業道場を開設・指導される人材を求めています。