

営業力強化セミナーご案内

2010年9月27日
株式会社ラクス

営業生産性向上の必要性

営業の現状は、『劇的な顧客ニーズの変化』、『商品の多様化による競合優位性の欠如』など営業には、『顧客の状況に合わせた問題解決能力』が求められています。

市況

- 顧客ニーズの多様化
- 圧倒的商品力発揮は困難
- 価格戦略の限界
- マーケティングの限界 など

営業の介在価値
付加価値が必要

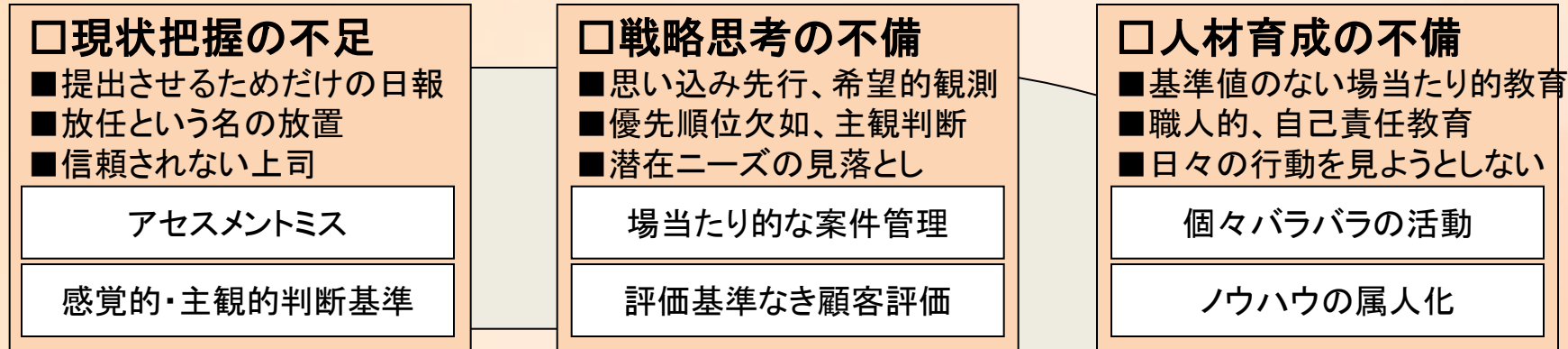
営業の現状

- 既成概念、既存手法の限界
- 顧客ニーズの劇的な変化
- 顧客ごとの提案の必要性
- 最少の人数で最大の効果を

単なる『御用聞き』でない
『問題解決』能力の発揮

顧客ニーズの多様化や商品、サービス、価格による差別が困難な市況において、営業の行動を最適化することで、営業の『介在価値』『付加価値』を高め、営業生産性を向上させることが業績の安定化には急務である。

営業生産性を阻害する要因



営業生産性低下

- 危機感の低下
- 目標達成意識の低下
- モチベーション低下
- 成長意欲の低下
- ただ「こなす」だけの活動
- 課題意識、問題意識の低下
- 成功体験なし。
- 失敗体験もなし。
- 仕事にやりがいを感じない
- ストレス耐性が低い社員...

日々変わらないルーティンワーク

指導・指示出来ない上司への不信感

チームビルディングの不備

成長の実感なき単調な毎日

営業生産性向上のポイント

□現状把握の不足

アセスメントミス

感覚的・主観的判断基準

□戦略思考の不備

場当たりの案件管理

評価基準なき顧客評価

□人材育成の不備

個々ばらばらの活動

ノウハウの属人化

日々の営業活動の精査
フィードバックによる指導
組織内コミュニケーション

アプローチ優先順位の設定
顧客ポテンシャルの分析
正確な見込判断・次の一手

強み弱み、得意不得意の明確化
弱点克服型教育計画
ノウハウの共有と協力体制構築

日報活用

顧客管理・分析

営業プロセスの平準化

営業活動の最適化による**営業生産性向上**
ノウハウ共有による**自己成長型営業パーソン**の育成

Easy Sales の活用ポイント

日報活用

- 記載内容の精査
 - ・問題点 ・受注障害要素
 - ・ネクストアクション
- フィードバックルールの設定
 - ・コミュニケーションルール
 - ・放置の禁止
- 現状スキルの把握
 - ・営業パーソンごとの問題点
 - ・現状スキル把握と問題抽出

顧客管理・分析

- 顧客属性別実績の分析
 - ・ポテンシャル予測
- 対応優先順位の設定
 - ・見込基準/判断指標設定
 - ・営業の主観判断排除
- 見込判断確度の向上
 - ・今後の売り上げ予測
 - ・戦略的方針設定
 - ・仮説立案/行動計画作成

営業プロセスの平準化

- 営業シナリオの構築
 - ・行動項目の精査
 - ・成功事例の平準化
- 進捗管理/TODO実施状況
 - ・出来ることをやり切る
 - ・個々のプロセスの目的浸透
- 個人特性の活用と弱点克服
 - ・弱点プロセスの強化
 - ・個人特性の積極活用

業績向上

営業案件ごとの最適なネクストアクション展開により、確度向上を図る。
やるべき事(プロセス)の明確化で営業活動のスピードアップ。
上司からの指導・アドバイスで迷いのない行動でモチベーションアップを図る。

チーム ビルディング

ノウハウ共有で営業としてのケーススタディを飛躍的に拡大する。
営業会議の活性化、相互アドバイスによる当事者意識の醸成。
チーム営業、案件ごとの協力体制構築など。

営業パーソン 育成・教育

営業としての弱点把握(プロセスごとの良い不得意把握が可能)。
弱点にフォーカスした指導、訓練を実施することで、スキルアップを図る。
進捗管理で『やるべき事』を浸透させ、個々の顧客に課題解決に注力できる。

セミナータイムテーブル※

※タイムテーブルは、仮のもので変更される可能性があります。

実施概要 : 9月27日(金) 13:00~17:00/4時間

人数 : 最大 40名

- 13:00 ~ 13:10 導入・ガイダンス・講師自己紹介
- 13:10 ~ 13:30 本セミナーの目的・ゴールの共有
営業の現状と本質的な役割確認・市況の振り返り
- 13:30 ~ 14:00 間違った営業管理・よくある事例
営業生産性を阻害する要因
- 14:00 ~ 14:20 営業生産性向上事例(3ヶ月で売上3倍はなぜ実現できたか)
- (14:20~14:30) 休憩
- 14:30 ~ 15:00 営業生産性向上のための取組みポイント
①日報活用の理想と現実 ②営業会議の理想と現実 ③営業育成の理想と現実
未来に焦点を当てた戦略的営業展開のために
- 15:00 ~ 15:20 日報活用の必要性とその手法
日報の目的の再確認(出すためだけの日報管理からの脱却)
- 15:20 ~ 15:40 営業会議における情報共有とその活用
- 15:40 ~ 16:00 営業プロセスの構築と進捗管理
- (16:00~16:10) 休憩
- 16:10 ~ 16:30 日報・会議・戦略・教育の相互作用とコラボレーション
- 16:30 ~ 16:45 まとめと総括
- 16:45 ~ 17:00 質疑応答/個別相談