

## Aコース 【開催日】7月18日(水)～19日(木)

### リーダーの実力を思いっきり高める法 課長・係長のリーダーシップの高め方

- ・ 経営の厳しさを理解し、これを部下に正しく伝えられるリーダーになってもらいたい。
  - ・ 社長の経営方針を正しく理解し、これを部下にわかりやすく伝えられる、指導型のリーダーになってもらいたい。
  - ・ 自発的に計画し、チーム全体の生産性を大いに高める、積極的なリーダーになってもらいたい。
- こういうリーダーを育てるためのセミナーです。



### 《スケジュール》

開催日	時間	主たる内容
1日目 7/18(水)	13:00	<b>《リーダーのタイプと構成要因》</b> ・リーダーのタイプと役目 ・リーダーシップの全体像をつかむ ・リーダーシップの構成要因をはっきりする <b>《利益性の実態を知る》</b> ・1人当たりの年間純利益額を知る ・人件費に対する純利益率を知る ・1人当たりの年間粗利益額を知る <b>《経営の構成要因とウエイト率》</b> ・会社は粗利益で生きている ・経営の全体像と構成要因・構成要因のウエイト付 <b>《利益性の原則を知る》</b> ・利益性が良くなる根拠を知る・戦略的1位の条件 <b>《戦略と戦術を知る》</b> ・戦術の正しい意味を知る・戦略の正しい意味を知る ・ランチェスター法則を知る
	17:30	
2日目 7/19(木)	8:30	<b>《担当職務能力を高める》</b> ・本気で仕事を研究する ・学習回数を思い切り多くする ・訪問型営業の場合・工事、工場の場合、経理の場合 <b>《仕事を時間を拡大する》</b> ・仕事を時間を拡大する ・朝早く出勤して計画を立てる ・積極的な考え方を身につける <b>《人間関係能力の高め方》</b> ・挨拶はリーダーから先に ・部下個人の人間に関心を示す ・自己啓発の手助けをする ・ポアソン分布に流されない
	12:00	

## Bコース 【開催日】8月27日(月)～28日(火)

### ランチェスター法則で 営業マンの力を3倍高める法

- ・ 営業経験者の実力をもっと高め、会社に貢献できる人を育成したい！
- ・ 新人営業社員に営業の基本からしっかり教育したい！ 等



このような社長の日頃の思いを今回のセミナーでお手伝いさせていただきます。

### 《スケジュール》

開催日	時間	主たる内容
1日目 8/27(月)	13:00	・ 営業とは？ ・ セールスとは？ ・ 営業マンの役目を知る ・ 経営の原則を再確認 ・ 営業の基本原則を知る ・ 業種によって違う営業のやり方を知る ・ 販売力を決める条件を知る 等
	17:30	
2日目 8/28(火)	8:30	・ 訪問面開件数の高め方 ・ 移動時間の減少対策 ・ 社内業務時間の短縮対策 ・ 得意先内で行う5大作業とは ・ 営業マンの「質」とは、その構成要因とウエイト付 ・ 質の高め方 ・ 自己啓発の取り組み方 ・ 社内の報・連・相の高め方 等
	12:00	



## Cコース 【開催日】8月29日(水)～30日(木)

### 営業経験が浅い人でも成功する やさしい新規開拓の進め方

新規開拓は「厳しい断りの連続」となるので、営業マンにとってはとても苦しい仕事になります。  
行く先々で厳しい断りを受けたのでは、誰だってやる気を失ってしまいます。厳しい断りを受けず、普通の営業感覚で新規開拓を進める方法はないでしょうか。あります!! その方法を今回のセミナーでわかりやすく解説いたします。



### 《スケジュール》

開催日	時間	主たる内容
1日目 8/29(水)	13:00	<b>《新規開拓の基本原則》</b> ・ 業種の違いで異なる営業方法 ・ 新規開拓の構成要因とウエイト付 ①アプローチ ②人間関係作りとニーズ調査 ③商品説明 ④契約をまとめる ・ 開拓は重点地域の中で実行 ・ 重点地域の決め方 <b>《新規開拓の実際》</b> a. 新規開拓の4大要因 b. 商品契約の大原則 ・ 初回訪問は売れば必ず断られる ・ 受付で断わられにくいアプローチ ・ 2回目の経営を始めたキッカケを開く ・ 3回目は経営戦略の研究を聞く ・ 4回目は商品説明をする
	17:30	
2日目 8/30(木)	8:30	目からウロコ～営業社員は必須です 口ベタで人見知りの男が、トップセールスマンになった! <b>《フランク・ペトガーの販売技術を学ぶ》</b> ・ 自分の仕事に情熱を持って・販売はやり方ひとつ ・ すぐれた話術から自信が生まれる ・ 自分で自分を監督せよ・自己を動機づけよ ・ こうすれば成功する・質問の効果 ・ 案外知らない販売の魔術・人から好かれるコツ ・ 服装もたいせつな商売道具・名前と顔の覚え方 ・ 恐怖心を克服するには… ・ 販売の前にも販売 ・ 上手に面会するコツ ・ 新しい顧客を得るには ・ 紹介状の活用法 ・ 販売に成功する七つの原則 ・ 失敗は成功のもと ・ フランクリンの教訓
	12:00	

