

ワークの実施	事前課題	特別な持ち物
○	×	電卓

## “売れる”営業チームづくり講座 ～皆が目標達成できるチームの作り方～

### 講座時間

10:00～16:30（1日間）

### 講師名

V字経営研究所 代表取締役 酒井 英之 氏

### 対象

営業管理職、営業リーダー

### ねらい

- ・“売れる”営業チームの幹部がマスターすべきマネジメント手法と部下に提供できる『武器』を身につけます。
- ・演習を通じて、営業幹部に求められる「戦略的な発想法」と「部下や関連部門の巻き込み方」を習得します。
- ・チーム全員で考える目標達成『Vプランシート』の作成等の演習を行います。

### 講座カリキュラム

#### 1. どんなチームも売れるチームに進化する3つの転換

- ・あなたのメンバーは目標値と計画に納得していますか？
- ・できるリーダーはミーティング上手。理想の会議とは？
- ・どんなピンチもチャンスに変えるリーダーの発想法

#### 2. 「ここを変えれば成果が変わる」売れる押ボタンの見つけ方

- ・行動を数字で見える化して共有する「成果の方程式」の作り方〈演習〉
- ・目標達成するために、今のあなたがすべきことは何か〈演習〉

#### 3. メンバーをお客様の問題を解決するコンサルタントに変える方法

- ・お客様に刺さる提案は他の提案と何が違うのか〈演習〉
- ・あなたの商品にしかない魅力を見つけ、伝え方

#### 4. PDCA が回る仕組みをつくる

- ・PDCA が回る組織の5つの条件
- ・PDCA が回る進捗ミーティングのやり方

#### 5. チームの行動力を高める「MMO Vプラン」の作り方

- ・取り掛かりやすく達成を容易にするアクションプランの作り方〈演習〉
- ・小さな成長を皆で賞賛！報奨金なしで部下を動機付ける方法

※当日は必ず電卓をお持ちください（スマホで代替可）