

営業マンスペシャル合宿研修

【目的】課題解決力向上

- 【効果】① 20m先まで通る声
② きびきびとした行動を
③ 主体性を持って動く

【ねらい】営業マンとしての素地をつくり、具体的ビジネスプランを明日から実践

【講師】安田真浪：トライアングル・トラスト代表取締役、武道家（空手道参段）

さまざまな業界、職種、そして外資系企業保険営業（全国3位）を経て平成16年に起業。平成25年名古屋移転後は、大手企業と業務提携し、提携先の取引先企業に対する課題解決に貢献する。新しい視点での顧客開拓を常に行っている。

【会場】愛知県武道館 名古屋市港区

■ 1日目スケジュール（10時間）

● 午前（3時間）	
1. 黙想、研修の目的	
2. 武道体験	
・柔軟体操、体力づくり	（バービー・ジャンピングスクワット、腕立て、V字腹筋、ダッシュ ほか）
・武道の所作	（立ち方、座礼、立礼、身のこなし方、ビジネスシーンでの応用）
・声出し	（挨拶、入退室 ほか）
3. ビジネスの現状	（これからの産業界の変化、グローバル化 ほか）
● 午後（4時間）	
4. 黙想、自己紹介	（グループに分かれ、7W2Hシートに部署、職務内容等を記入し発表）
5. ゴール設定	（研修の目的を書き、発表）
6. ワークショップ	（「人文字」でチームワークビルディング）
7. 社会人講話	（会社とは？働くとは？を考える（意識形成）、8カ条の掟、営業マンとしてのキャリアデザイン）
8. 会社のたな卸し	（自社理解、商品理解、組織理解）
● 夜（3時間）	
9. ビジネスプラン作成	（業績アップのための新規ビジネスを企画する）
10. 振り返り、まとめ	

■ 2日目スケジュール（7.5時間）

●早朝（30分）	体操、ジョギング
●午前（3時間）	
1. 黙想	
2. 営業の基本	（営業とは？営業の基本、話法、資料の使い方、ビジネスマナー、営業手法 ほか）
3. 営業のたな卸し	（自己キャリアの振り返りからターゲット層を理解）
4. 営業実践	（顧客開拓のポイント、開拓方法、ロールプレイング ほか）
●午後（4時間）	
5. 黙想	
6. ビジネスプラン発表	（前日夜に作成したビジネスプランを発表する）
7. 営業ロールプレイング	（ケーススタディ営業ロールプレイング）
8. アクションプラン作成	（研修内容の実践計画を具体的に作成する）
9. 振り返り、まとめ	（2日間のまとめ）