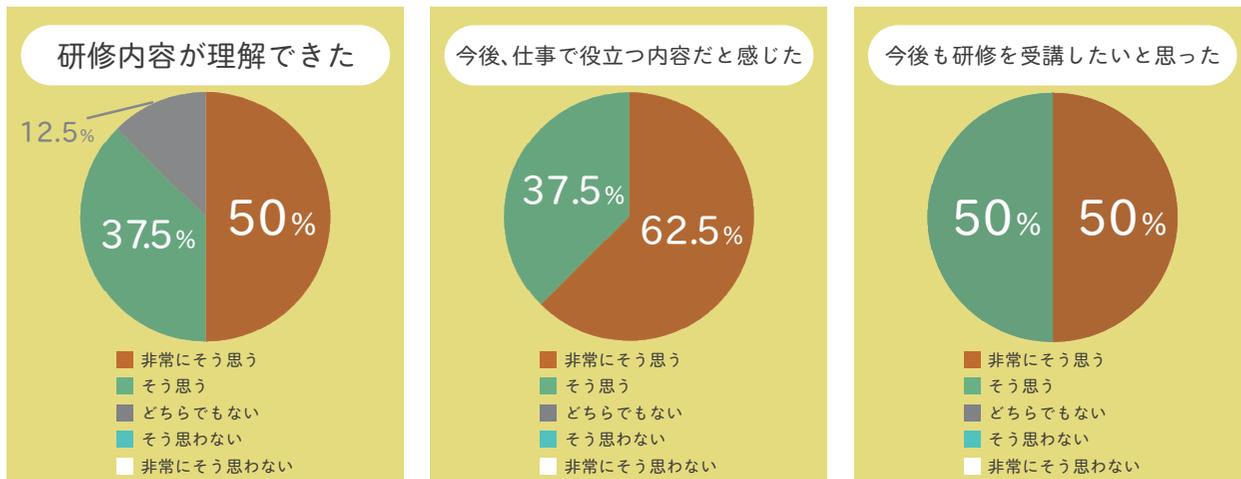


営業学び直し(4講座)研修実績

2021年度



感想

- ▶ 仕事の進め方（優先順位の決め方）を学ぶことができた。また、人によって優先順位の決め方は違うことがわかった。今回学んだことを現場で実践していきたい。
- ▶ 会社の売上等数字を把握することが弱く感じた。
- ▶ 自社の営業の甘さの再認識ができた。
- ▶ ニーズを理解することが非常に重要だということがわかった。
- ▶ 自分の中で何が足りていないのかというのが少しでもわかった。
- ▶ 日々の業務の中で、今目指していることが何なのか、それを達成するにはどうしたらいいかということを含めて考えたことがなかったので、まずは現状把握をして自分が立てた目標に向かって長期的でもいいので少しでも成長していきたい。

研修の特徴

営業活動は業界や会社の方針によってさまざまです。営業マン全員が営業の基本習得、土台を整えた上で自社に沿った営業方法を確立することが大切です。本研修は、中小企業診断士がバランス良く設計した営業基本プログラムを、営業のプロが業界や会社にあわせた内容で解説します。講義は、Q&Aを織り交ぜて進行し、参加型で行います。

実績

【事例1 商社】

拠点長約30名が売上ダウン赤字回避に向けて自社理解を深め、期末までに行うべき事を把握し大幅減を回避した。

【事例2 メーカー】

全国拠点から営業マン20名が1泊2日集中研修を4年実施。業績アップに向けてのビジネスプラン作成&営業ロープレを行い、2年目からV字回復、4年目過去最高収益となった。

講師

安田真浪（解説） 課題解決コンサルタント、トータルプロデューサー、武道家

新聞記者、探偵、ボディガード、物流、小売販売業、税理士事務所、外資系企業保険（全国3位）などさまざまな業種・職種の経験を元に、2004年に有限会社トライアングル・トラストを設立。当初は、起業コンサルタントとして創業セミナーや創業支援（Dream Gate= 経産省後援、2010 中部相談件数 No.1 獲得）、経営革新支援を行う。リーマンショック以降は、官公庁事業で人材育成、定着支援事業に取り組む。現在は、企業の課題解決に伴うコンサルティングで、多種多様な業界の人材問題・新規事業企画・開発・運営を得意とする。産学官に広いネットワークを持つのが強み。企業コンサルティングでは、社長、役員、幹部社員から新入社員、内定者まで、対象者が幅広い。それぞれの考え方や特徴、得意不得意を考慮し、「何があればこの会社は良くなるのか」「根本的な原因は何なのか」を基本柱に課題解決を行う。どの業界に対しても「自分の会社」と思っ取り組むため、結果出しを生み高評価をいただく。窓口となる役員や担当者教育を併せて行うのが特徴で、「プロジェクト」を得意としている。