

コースの狙い

- ①営業システムを提供します
- ②営業システムを活用し、様々なシミュレーションを行います
- ③営業指導に必要な得意先開発、予算編成制度などを網羅しており、その習得を図ります

コースの特色

- ①得意先と自社の永続的な友好関係を築くキーマンが営業担当者であるという位置づけを行います
- ②得意先キーマン、得意先との関係強化を図ります
- ③合理的な売上予算を編成します
- ④粗利予算を編成します
- ⑤回収、在庫などの予算を編成します
- ⑥粗利改善法を習得します
- ⑦売上アップ方法を習得します
- ⑧先行管理能力を養成します
- ⑨営業活動の効率化を図ります
- ⑩ソリューション能力のある営業担当者を養成します
- ⑪自主性・自立性があり、仕組みの発想ができ、部下を育成できる強い営業リーダーをつくります
- ⑫営業部門に学習する組織を導入します

受講対象者

- ①営業本部長
- ②営業部・課長
- ③営業管理者候補
- ④後継者

講座日程

- 9月19日(水)
- 10月17日(水)
- 11月 5日(月)
- 12月 7日(金)
- 1月10日(木)
- 2月 7日(木)

定員

12名（個人のワークの指導があり、多くの受講生を受け入れることができません）

受講料

126,000円

責任講師

服部 吉伸

カリキュラム

- ①能力・性格テストの実施
- ②得意先との友好関係の構築
- ③システムを動かしてみよう
- ④ケーススタディ
- ⑤営業戦略と売上予算編成
- ⑥営業戦略と利益予算編成
- ⑦営業部門の学習する組織化
- ⑧先行管理の方法の取得
- ⑨営業会議の開催法
- ⑩日報の改革と営業活動分析
- ⑪市場開発法
- ⑫経営に貢献する営業部門の財務

講座の品質保証

- ・オリジナルテキスト
- ・営業システム（何回も自分で実践ができます）の提供
- ・ケースの提供
- ・服部吉伸の著書