

「プレイングセールス・マネージャーの為の売り上げアップ」

の為の「売り方開発」講座 =5回シリーズ=

“毎日顧客に触れているから、出来る実践的指導とは？”

< テーマ >

< 主要内容 >

1. 「セールスは、何故教えられない？」
“仕事のプロセスが見えない！”
 - ・ガス警報機のサービスマンの実例
 - ・個人の課題はバラバラが普通
 - ・データの重要性
 - ・組織全体の改善課題が見つかる
2. 「セールス・ステップとは？」
“プロセスの細分化で課題が見える“
 - ・売り方開発という概念
 - ・セールスプロセスは、課題発見ツール
 - ・プロセスは、どのような設定で
 - ・会社のノウハウの集積
3. 「データは、課題を語る」
“30%の売り上げ改善は一件の成約アップ“
 - ・データは、各人の課題を語る
 - ・課題は解決法とリンクできる
 - ・プロ野球でも取っている「データ」
 - ・プロセスとデータは、細かいほどいい
4. 「改善の手法を複数用意」
“課題の見極めと手法の選択“
 - ・課題に見合った解決手法とは？
 - ・レビュー ・教育訓練
 - ・凡時徹底 ・商談設計
 - ・ツール開発 ・代行
5. 「営業会議の改革」
“モチベーションの上がる会議の作り方とは？”
 - ・今までの営業会議は不要？
 - ・死んだ子の年を数える？
 - ・「難しい商談」こそ最高の教科書
 - ・数値以外の評価の必要性とは？