

# 「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 >

- |  |   |
|--|---|
| <p>1. 「セールスは、何故教えられない？」</p> <p><u>“仕事のプロセスが見えない！”</u></p>  | <ul style="list-style-type: none"><li>・ガス警報機のサービスマンの実例</li><li>・個人の課題はバラバラが普通</li><li>・データの重要性</li><li>・組織全体の改善課題が見つかる</li></ul>  |
| <p>2. 「セールス・ステップとは？」</p> <p><u>“プロセスの細分化で課題が見える“</u></p>   | <ul style="list-style-type: none"><li>・売り方開発という概念</li><li>・セールスプロセスは、課題発見ツール</li><li>・プロセスは、どのような設定で</li><li>・会社のノウハウの集積</li></ul>  |
| <p>3. 「データは、課題を語る」</p> <p><u>“30%の売り上げ改善は一件の成約アップ“</u></p> | <ul style="list-style-type: none"><li>・データは、各人の課題を語る</li><li>・課題は解決法とリンクできる</li><li>・プロ野球でも取っている「データ」</li><li>・プロセスとデータは、細かいほどいい</li></ul>  |
| <p>4. 「改善の手法を複数用意」</p> <p><u>“課題の見極めと手法の選択“</u></p>        | <ul style="list-style-type: none"><li>・課題に見合った解決手法とは？</li><li>・レビュー                      ・教育訓練</li><li>・凡時徹底                      ・商談設計</li><li>・ツール開発                      ・代行</li></ul> |
| <p>5. 「営業会議の改革」</p> <p><u>“モチベーションの上がる会議の作り方とは？”</u></p>   | <ul style="list-style-type: none"><li>・今までの営業会議は不要？</li><li>・死んだ子の年を数える？</li><li>・「難しい商談」こそ最高の教科書</li><li>・数値以外の評価の必要性とは？</li></ul>   |