



24時間で結果を出す 営業パーソンを育てる

感情科学にもとづいた営業力強化スキーム

確実に結果を出す営業パーソンには、一定の行動特性があることがわかりました。生産性が問われている現代では、これらの特性をデータ化した上で、自社のビジネスフィールドに生かしていくことが成長の鍵となります。このプログラムでは一般論としての営業スキルだけではなく、科学的な側面、人間力的な側面の双方から営業パーソンの育成を行います。

■ パーソナル診断

一人ひとりの性格特性や能力を判断。伸ばすべきチカラをピンポイントで提示し、自分がどの部分を身につけるべきか見える化します。

■ 管理職との共通認識

営業パーソンを育てる管理職とも診断結果を共有。指導力強化コーチングを行うことで社内フォローアップ体制を築きます。

■ 横の連携

ケーススタディやグループディスカッションにもとづき、実戦的な営業戦略立案を実施。苦労と成功を分かち合う仲間との絆を育みます。

■ ヒューマン&テクニカル

営業パーソンとしての在り方を重視。経験豊富な講師により、人間力と営業メソッドの双方を修得します。

■ アウトカム・セッティング

あるべき姿やゴール設定を詳細に描くことができますようになります。日々のPDCAサイクルをまわしやすくし、生産性の向上につなげます。

■ 効果測定による事後フォロー

研修プログラム終了から6ヶ月後に、再度パーソナル診断を実施。成長を数値化し、スキルと人間力の向上及び定着を促します。

営業力強化スキーム

■ 営業パーソンが得られること

- 営業への意識改革
- 営業スキルの向上
- 営業戦術立案力の向上
- 人間力の向上
- 自分に足りない部分の本質的理解

■ 営業担当の管理職が得られること

- チームメンバーに対するコーチングスキル
- 率先垂範するチカラ
- 一人ひとりの営業パーソンの特性理解
- 経験と勘による指導からの脱却
- ハイ・パフォーマー特性の理解と展開

■ 研修講師 大池慶近氏プロフィール

1972年軽井沢で生まれる。21歳で建築内装業で起業するが6年間で倒産、多額の借金を抱える。返済の為にイタリア某老舗ブランドに入社し、わずか1年4ヶ月で銀座本店のトップセールスとなり借金を完済。退職後、経営を学ぶ為ビジネススクールに通い独立。様々な企業の取締役を歴任。現在は大学内の就活セミナーや大学生向け経営塾の講師としても活躍している。同氏の教育術は経営テクニックではなく自身の失敗から学んだ実践的な経営学が中心であり、2000名以上の経営者・営業パーソンの教育実績を持つ。評論家ではなく、実業の中での経験に裏付けられたノウハウを単純明快に楽しく学べるセミナーは業界を問わず人気が高い。

■ 性格特性分析 株式会社プレジデントワン

「経営を科学する」を主軸においたコンサルティングファーム。事業承継や税制優遇、補助金やM&Aといった一般的なコンサルティングにとどまらず、AIやデータサイエンスなど最先端の技術を経営科学に応用するとともに、多国間コミュニケーションの先駆けとしてASEANやロシアを中心とした企業の国際化支援を行なっている。本プログラムではデータサイエンスを活用した営業パーソンの特性分析により、パーソナルに特化した個人理解及び共通認識の促進を担当している。

主催・お問い合わせ先

株式会社プレジデントワン
名古屋市中区栄4丁目14-31 栄オークリッジ9F
Tel 0120-377-253 E-mail contact@president-one.com
ホームページ <https://president-one.com>

FAX番号:052-243-3610

営業力強化スキームについて 興味がある 導入したい

貴社名		電話番号	
部署・役職名		ご芳名	
住所	〒 -		