

営業の成長にコミットする

# Sales Knowledge Management

— セールス・ナレッジ・マネジメント —

こんなお悩みありませんか？

伸ばしたいところが  
わからない

「がんばれ」以外の  
指導方法がわからない

営業成績が優秀だけど  
部下を育てられない

1つでもあてはまったら  
**セールス・ナレッジ・マネジメント**  
をご検討ください！

『セールス・ナレッジ・マネジメント』は  
3つのステップで営業の成長にコミットします

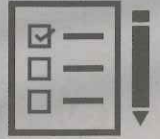


# 18時間で営業チームが 生まれ変わります

## STEP 1 現状分析



アンケートにより、一人ひとりの性格特性や能力を判断。できない人をできる人に！できる人をさらにできる人に！適正にあった伸ばすべき能力をピンポイントで提示します。



アンケートの結果をふまえ、結果に結びつく研修を実施します。

## STEP 2 営業研修



営業力強化の秘密は『やり方』より『あり方』にあった！

営業センスは実は鍛える方法がある！

自分が自分をコントロールする！  
一流アスリート達の選択心理学

1

営業職は最大のチャンス！  
外部環境からみる営業の必要性

2

トップセールスは  
商談よりも〇〇を大切にしている！

3

4

5

クレームが最大の顧客開拓！

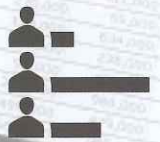
6



## STEP 3 効果測定



研修終了半年後、再度アンケートを実施。研修の成果はどれだけあったのか、できた人はどこができたのか、数値ではっきりと成長の尺度を確認することができます。



# 営業の成長にコミット！

適切な現状分析によって、  
成果を上げるために必要な  
能力も、その伸ばし方もわ  
かります

管理職向け研修によって、  
営業マン一人一人に対応し  
た論理的な指導方法が身に  
つきます

ハイフォーマーの特性を  
解析し、なぜできるのか、  
なぜできないかを明らか  
にします

**PRESIDENT ONE**  
株式会社プレジデントワン

〒460-0008  
愛知県名古屋市中区栄 4-14-31  
栄オークリッジ 9F  
0120-377-253  
<https://president-one.com/>

