

生産性向上支援訓練カリキュラムシート(6H)

実施機関名： 株式会社インソース北海道支社

C. 営業・販売	顧客拡大	マーケティング志向の営業活動の分析と改善	モデル番号	推奨対象者
			027	中堅層

コースのねらい	マーケティングの本質とマーケティング志向の営業活動を理解し、自社の商品又はサービスの価値を提供するに当たってのマーケティング志向の営業活動について、分析し、改善策の検討方法を習得する。
---------	--

基本要素	「基本項目」	「主な内容」	訓練時間(H)	
	1	マーケティングの本質	(1) 営業の常識 ① 営業の仕事とは ② 成果のあがる営業に「いきあたりばったり」はない ・成果につながるフレームワークがあることを理解する ・すべての行動に理由(原理)を持たせる	1.0h
	2	マーケティング志向の営業活動	(1) マーケティング志向の営業活動 ~顧客視点の「ニーズ把握」 ① ニーズを把握のフレームワーク ② 考え、予測する習慣をつける ③ お客様の置かれている状況を知る ④ QCDRSで、お客様が重視するポイントを把握する ⑤ 6W3Hで顧客のニーズを洗い出す	2.0h
	3	営業活動の分析と改善	(1) 営業活動の分析と改善① ~数字に基づく「行動計画策定」 ① 営業はサイエンス ② 事実から必要な行動量を割り出す ③ 目標から必要な行動量を計算する (2) 営業活動の分析と改善② ~論理に基づく「タイムマネジメント」 ① 最大の資源は「時間」 ② 営業時間を最大化する ③ 1週間の計画の立て方~30マス週間計画表 ④ 個人の時間管理を徹底する~日次計画表	3.0h
	演習	<p>【個人ワーク】営業としてのやりがいや楽しいと感じることを書き出しましょう。また、営業活動を行ううえで、難しいと思ったり困ったりすることも書き出しましょう。</p> <p>【個人ワーク】効率的に営業活動を行ううえで、今実践している原理(マイルール)はありますか。書き出してみましょう。</p> <p>【個人ワーク】自身が担当するお客さまについてチェックしてみましょう。</p> <p>【個人ワーク+発表】あなたが今携わっているお客さまをひとつ挙げてください。次に、そのお客さまのビジネスを簡潔に表現したうえで、どのような環境下に置かれているのか、またどのような課題を内部に抱えているのかを知りうる限り書き出してください。</p> <p>【グループワーク】自身が担当する主要顧客から一つ選び、重視するポイントや判断軸となる要素を書き出しましょう。そのうえで、アプローチの工夫を考えてください。</p> <p>【個人ワーク】自社の主要商品の強みをQCDRSで整理しましょう。</p> <p>【個人ワーク】顧客にヒアリングする際の6W3Hを洗い出す</p> <p>【グループワーク+共有】営業活動を数値化する</p> <p>STEP1: 事実を振り返る 直近1カ月間の営業活動について、下表に数字を記入してください。空欄には、他に行動を決定するうえで必要な指標を、自由に書いてください。</p> <p>STEP2: 必要な行動量を割り出す 契約1件あたりに必要な行動量を割り出してください。(既存顧客、新規顧客について)</p> <p>【グループワーク+発表】自身の年間目標について、どれだけの行動量が必要かを考えましょう。■年間目標 ■必要な行動量</p> <p>【個人ワーク+共有】営業活動を行った直近3日間を振り返り、自分の時間の使い方を洗い出しましょう。①内容を30分単位で記入してください ②上記①で記載した内容を、下記のどれに当てはまるかを考え、番号を振ってください。③評価を記入 ×: 何とかしたい ○: 現状で十分やっている</p> <p>【個人ワーク】1日の時間の使い方から、それぞれに費やした時間を計算してみましょう。</p> <p>■自分の時間の使い方で見つけた点、課題(×の評価になった時間) など</p> <p>【グループワーク】時間の使い方を見直すうえで取り入れたいこと</p> <p>【個人ワーク】隙間時間にできる仕事を洗い出す</p> <p>【個人ワーク+共有】これまでの内容を踏まえ、週間計画を立ててください。チーム全体で行うスケジュールには◎をつけます。</p>		
			合計時間 6.0h	

※訓練当日の進行はカリキュラムに記載されている順番と異なる場合があります。

カリキュラム作成のポイント(創意工夫した点)

何件訪問すれば成果に結びつくのか、どのように時間を使えば最大の成果が出るのか、どんな視点でヒアリングをすればニーズが捉えられるのか等、「数字」や「思考のフレームワーク」のロジック(論理)に基づいて、営業としての成果の上げ方を論理的に学ぶ研修です。根性論やコミュニケーション論ではなく、数字に基づいた冷静な動き方や考え方を習得することができます。