

成果に導く実践的プログラム

「プロセスマネジメント大学」ご案内

～ 業種業界を問わず、効果に直結するツールのみを、体系的に解説します ～

◆ 貴社では、組織的な営業に取り組んでいますか？

効果的な組織的営業とは、組織の持つリソース(ビジョン・人・仕組み)を最大限に活かして、最大の結果を得る事です。そこで本講座では、「結果の最大化」へ導く為に必要な「プロセスマネジメント」「営業におけるマーケティング戦略」「ソリューション営業(課題解決型営業)」という**3つの仕組みを学んで**いただきます。実はこの3つがバラバラで成果が出ない、という企業様も多く散見するのが事実です。是非当講座で上記3つの仕組みを学び、営業を**全体最適化**し、成果の出る営業組織への「型・仕組み」を構築ください。

◆ 研修を受けた後、すぐ実行に移せる実践的なプログラムです

本講座では、講師を務めるソフトブレン・サービス(株)を始めとするグループ会社(東証一部上場グループ)における延べ**6,000超**におよぶ営業コンサルティング実績の中で、業種業界を問わず特に効果的なツール、ナレッジを解説いたします。講座を受けた後にすぐ実行に移せる実践的なプログラムとなります。

通常、ソフトブレン・サービスが個別企業向けコンサルティング(費用は1,000万円以上)で行っている内容を「**自他共育**」精神の下、ビジネススクールという形態をとることにより、参加しやすい費用でご提供しています。**2006年**東京校が開校し、現在は全国**8校**で運営をしている**今年で12年目**の民間ビジネススクールです。すでに中小ベンチャー企業から大手企業まで、**4,892名**を超える卒業生がおり、そのうち**95.2%**の方に効果を認めていただいています。

<プログラムの特徴・強み(成果の出る理由)>

- ①【学ぶ】⇒6000社超から導き出された、売れる仕組みの営業マネジメント・営業の基礎的な知識から応用まで学び・吸収いただきます。
- ②【作る】⇒次に学んだことを自社に適用したり、より実践で使えるようにする為、自社向けの営業の「型・仕組み作り」の各種ワークを作成いただきます。
- ③【実践】⇒②で作成した営業の「型・仕組み作り」の各種ワークの内容を身につける為(体得)に、営業のロープレ(練習)方法を学び、実際に講座の中でもロールプレイングを体感いただきます。また講座の最終回では、学んだことを「成果発表」という場を設けることで、より実践を促すようにしています。学びながら結果を出していただく講座となります。

上記の①～③を異業種企業の皆さんと一緒に、ワークやディスカッションをしながら受講いただきます。その中で様々な企業の話聞く事ができ、知識と人脈を増やす事ができます。

本講座は、学んだことを実践していただき、成果に繋げていただくことが醍醐味です。

是非、営業管理職・マネージャーや、担当者の方と複数でご受講いただき、学んだことを組織に定着させ、その効果を実感してください！

【受講者の声】1年3ヶ月で売上215%UP！

プロセスマネジメント大学の良い点は講義だけでなく、ワークなどを通して自社の業務を細かく分解することで自社の現状や課題が明確になり、「見える化」できる点です。さらに、見える化したものを社員と共有することで、共通言語となり、経営者、幹部、ベテラン、若手の意思疎通もスムーズになりました。その結果、業績も着実に伸ばしています。まだ当社も学んだ一部しか実行していないので、これから更に取り組んでいきたいと思っています。

(U株式会社代表取締役、40代男性A. H様)

スケジュール・カリキュラム概要

*都合により、カリキュラムの一部が変更になる場合もございます。

第1回 10:00～17:30 「行動分解編」

製造現場では、全工程で何をどのタイミングで組立・加工するべきかが、手順化されています。しかし、営業現場は属人的な営業が残っておりプロセスの標準化ができていません。

本講義は、自社の営業活動をパン工場に例えて分解し営業プロセスを可視化する考え方と「WBS(Work Breakdown Structure = プロセス分解構造図)」で現場の営業活動を分解して手順化・効率化する手法を学びます。

プロセスマネジメントを組織的かつ戦略的でシンプルに実践するためのヒントが得られます。

【取り扱うテーマ】

- ・ プロセスマネジメントの必要性
- ・ 業績の上がらない要因
- ・ マネージャーの役割
- ・ 目標達成思考の重要性
- ・ G-PDCA サイクル
- ・ WBS の作成と運用 など

【作成される成果物】

- ・ パン工場： 業務をシンプルに4つに分解し、重要ポイントを明記することで、全体像を俯瞰することが出来る重要なシートです。
- ・ WBS： 目標達成のために誰が何を行うのか進捗管理をするために必要なシートです。

第2回 10:00～17:30 「目標からの逆算編」

営業マネージャーの多くは「優れた営業マンだから」という理由でマネージャーへ昇格しています。

優れた営業マンが優れたマネージャーになるとは限りません。本講義では、マネージャーが本来しなければならない役割を整理して定義する事でマネジメントの質を向上させる手法を学びます。

マネージャーの重要な役割は営業マン育成です。人材育成のステップと継続するための仕組みづくりと課題を明確にしながら取り組みます。

【取り扱うテーマ】

- ・ プロセスマネジメントの実践方法
- ・ 目標からの逆算思考法
- ・ KPI の設定
- ・ マネジメントポイント設計
- ・ セールス標準プロセス設計
- ・ 営業力の公式 など

【作成される成果物】

- ・ セールス標準プロセス設計シート：
目標から逆算思考を理解する、自社の「セール標準プロセス」を設計して構築するシート。
- ・ マネジメントポイント設計シート：
構築した「セール標準プロセス」を利用して業績に大きな影響を与える計数が何かを理解して計測運用するためのシート。

第3回 10:00～17:30 「営業戦略立案編」

「鉄アレイモデル」というシンプルなマーケティング戦略フレームを用いてマーケティングの取り組みを検討します。

マーケティング戦略と言うと、難しく考えてしまい、どこから手を付ければいいのかわからない方もいらっしゃるのではないかと思います。「鉄アレイモデル」を用いて自社独自の「USP(Unique Sales Proposition)」を発見し自信を持って商品販売できるようにします。また、明確なターゲット顧客のイメージが具体的にになり営業戦略が検討しやすくなります。

【取り扱うテーマ】

- ・ マーケティング戦略設計法
- ・ 商品の特性・価値・ニーズ分析
- ・ 鉄アレイモデル作成と使用方法
- ・ USP5つの切り口
- ・ 売れる仕組み 4ステップ など

【作成される成果物】

- ・ 鉄アレイモデル： 商品ごとに絞り込んだ戦略を明確化するためのシート。商品の数だけ作成が必要。
- ・ 既存顧客デモ・サイコ・きっかけタイミング分析： 理想的なターゲット顧客のイメージが明確化されるシート。

第4回 10:00~17:30 「売れる仕組みづくり編」

具体的なマーケティング戦略を実践するポイントを説明します。集客・見込み客フォロー・ファン化への手法を事例を通じて紹介します。

基本的なマーケティング知識だけでなく営業プロセス全体を見渡し、どのプロセスで何を実行するか、と言った「売れる仕組みづくり」構築のノウハウもお伝えします。リアル営業と連動するWEBの使用方法も学ぶことができます。

【取り扱うテーマ】

- ・ 売れる仕組み4ステップの詳細
- ・ 集客 14 類型
- ・ ターゲットマーケティングとマスマーケティング
- ・ 見込み客フォロー5類型
- ・ リアルとネットの連携設計 など

【作成される成果物】

- ・ 売れる仕組み 4 ステップ: 各ステップごとに現状・課題・解決策を検討できるシート。自社商品の課題が見えてくると同時に解決策も見えてくる。
- ・ 見込み客フォロー設計シート: 顧客が欲しがる情報と提供手法が検討できるシートです。
- ・ 購買要因 3 要素シート : 販売戦略を明確化するためのシートです。

第5回 10:00~17:30 「営業トーク型づくり編」

脳科学や心理学に基づいて研究開発された「ソリューション営業 5 ステップ 70 スキル」を学ぶことができます。営業マンの活躍するプロセス「販売・見極め」のスキルをステップごとに分解し、繰り返し練習できるよう手順化する考え方を習得します

スポーツ選手は練習を繰り返して試合に臨んでいます。しかし営業現場は、練習せず毎日商談(試合)に臨んでいるのが現状です。

これは、営業が属人的になっているからと言えます。本講義を受講して、社内の優秀な営業マンのスキルを分解して練習を重ねていけば自社営業マンの標準レベルが向上します。

【取り扱うテーマ】

- ・ ソリューションセールス 5 ステップ 70 スキル
- ・ 6 大抵抗の排除
- ・ 信頼関係の構築法(ラポールスキル)
- ・ ヒアリング手法
- ・ 世界最強のクロージング など

【作成される成果物】

- ・ 抵抗の排除シート …… お客様が示す抵抗(無関心、不審・不満・誤解、優柔不断)に対して、「会社として」どのように対応するか、を纏める重要なシートです。

第6回 10:00~17:30 「トレーニング編」

「ソリューション営業 5 ステップ 70 スキル」の習得したスキルを定着する為に、正しいロールプレイングの方法が理解できます。

また、自社組織の戦力把握の方法と活用方法、及び、人材育成方法が理解できます。

社内での営業成功事例を効果的に集約するためのツールと活用方法が理解できます。

【取り扱うテーマ】

- ・ 営業人材育成
- ・ 正しいロールプレイング方法
- ・ ロールプレイングケースの作成方法
- ・ 星取表
- ・ 成功事例共有の方法 など

【作成される成果物】

- ・ ロープレケース: 練習するために必要なロープレケースを作成します。
- ・ 星取表 …… 人材育成していく上で個人スキル及び作業工程内での理解度を管理するシートです。

第7回 10:00~17:30 「最終成果発表会」 ※第6回終了後、3カ月間実践した成果の発表です

- ・ 参加企業の皆様がこれまでの講義を通じて学習したことを踏まえ、それぞれの成果発表をしていただきます。
- ・ 成果発表により、他社事例を参考にしたり、成果を出している企業から刺激を受けられるなどの効果があります。