

## 「成果を着実に上げる組織」をつくる

日本生産性本部 主催

## 営業部門管理者のための営業マネジメント・デザイン研修

研修時間 / 7時間

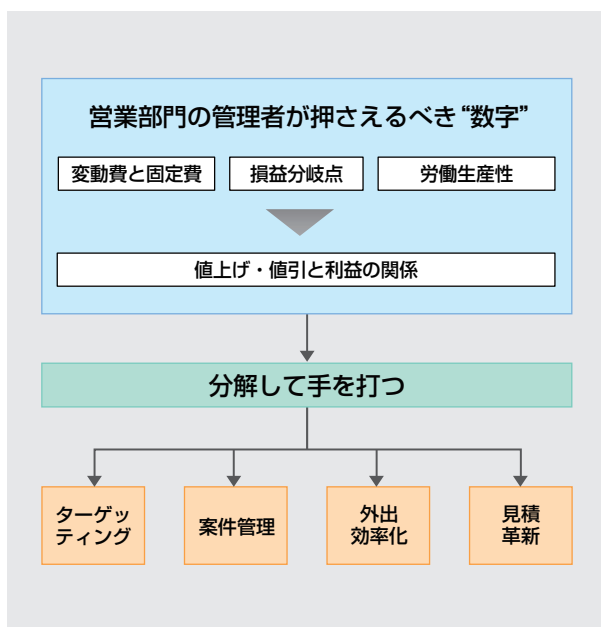
### 期待される効果

営業部門の管理者としてマネジメントすべき指数を押さえ、数字に基づいた確かな判断力を身につけます

成果を生み出すアクションを論理的に考え出す力を養います

1人当たりの獲得付加価値（パーヘッド）を最大化させるための具体的手法を学びます

### プログラム構成



### 講師のコメント

高村 航

利益＝売上－費用にはなりますが、売上と費用にも関係があり、これらを分解して正しく手を打たないと、せっかくの営業活動が徒労に終わることも少なくありません。本研修では、営業部門管理者として把握すべき数字や項目間の関係を押さえ、何をどうすれば業績が上がりやすくなるのかを体系的に学びます。また、研修直後の実業務から将来のSFA構築などにも役立つ実践的コンテンツも用意しています。



※講師略歴はP.52に掲載しています。

### このような悩みをお持ちの方にお勧めです

- 新規開拓などやるべきことはあるが、限られた時間や人員の中で現状維持が精一杯。
- 組織的・標準的な営業体制が整っておらず、メンバーごとに営業方法や実績がばらばらになっている。
- 「待ち」の営業体制から抜け出せていない。

### 開催日程とスケジュール

通い1日

2024年

第1回 11月14日(木)

9:30

17:30

### 第1日

- 9:30 開始
1. 営業部門の管理者が押さえるべき“数字”
    - (1) 変動損益計算書と重要指標の確認
    - (2) 値上げ・値引と利益の関係
  2. 分解して手を打つ
    - (1) 営業生産性の仕組み
    - (2) 付加価値を生み出す時間とは
    - (3) 成果を生み出す先行指標の考え方
  3. アウトプットの最大化に向けて
    - (1) 有効ターゲットング手法
    - (2) 顧客目線に立った案件管理
    - (3) 営業外出の効率化
    - (4) 見積革新
- 17:30 終了

|                           |         |         |                  |
|---------------------------|---------|---------|------------------|
| 1名あたり<br>参加費<br>(消費税10%込) | 商工研会員   | 一般(参考)  | *うち食事代<br>2,200円 |
|                           | 38,500円 | 41,800円 |                  |

|    |                               |
|----|-------------------------------|
| 講師 | 日本生産性本部 講師・主任経営コンサルタント 高村 航 他 |
| 会場 | 日本生産性本部セミナー室(東京・永田町) 他        |
| 定員 | 30名                           |