



# 営業スキル強化研修

## 1

### 営業スキル強化研修の学習内容

- ビジョンとシナリオの表明
- 問題整理と分析技術
- 成果の確認
- PDCA
- 整理と分析技術の活用



		学習内容	目的
1 日 目	■ オリエンテーション		・ 研修の目的を明確にする
	■ ビジョンとシナリオの表明 ・ 会社のビジョン（将来の見通し・構想・未来像）の確		・ 経営理念の確認 ・ 潮流を知る ・ 野望（夢やロマン）を思い描く ・ 過去から現在までの戦略・戦術と業績を振り返る ・ ビジョンを構想し表現する ・ ビジョン現実までのシナリオを立案する
	■ 問題を整理し分析する ・ 問題解決の整理と分析		・ 問題の「整理」と「分析」を考える ・ 問題を整理し、分析するパターンと手順を学ぶ ・ 効率を上げるポイントを知る
	■ 整理と分析技術の活用 ・ 整理、分析の基本テクニックを学ぶ		・ 分析手法の3大要素とは？ ・ 原因と結果の関係性を理解する
	■ 事例研究 ・ 実行プランの作成		・ 分析結果を用いて、顧客満足度を上げるためのシナリオを作成し、次回研修までに実行する
2 日 目	学習内容		目的
	■ 前回からの振り返り ・ 進捗管理と成果把握		・ 前回作成したシナリオを基に活動と成果を発表する ・ 達成できた項目、それによる成果 ・ 未達成に終わった項目、その要因
	■ PDCA（Plan-Do-Check-Action）		・ PDCA理論から仮説と検証を導き出す
	■ 整理と分析技術の活用 ・ 基本戦略とリスク回避のための戦略と戦術		・ 現時点で起こり得るリスクを洗い出す ・ リスク回避のための対策を検討する
	■ まとめ		・ 年間行動計画を立案する

## 2

### 営業スキル強化研修の概要

環境分析を通じて、事業の外部環境と内部資源（強み・弱み）を整理し、現状の問題点を分析し、事業コンセプト（顧客から見た提供価値）に結び付ける。また、PDCA 理論により明確化した仮説と検証を基にして、企業としての基本戦略とリスク回避を検討し、営業能力の向上を目指した将来のビジョン実現のための具体的なプランを立案する。

日数：2日 / 講師：株式会社コンフォルトパートナー講師 足立明美