mojimoji2

**～営業の生産性を上げれば、モチベーションも向上する～**

Thanks Ticket 対象講座

人手不足による一人一人の仕事の負担増は、疲弊とモチベーションの低下を招きかねず、営業部門の効率や生産性をどのように上げていくのかは重要な課題となっています。

本セミナーでは、営業の生産性とモチベーションをアップさせる重要なポイントを説明するとともに、実践トレーニングも組み込み、実行へと落とし込める内容にしています。

**概　要**

**日　時**　　2019年**11**月**２６**日（火）1３:00～17:00

**会　場**　　大阪商工会議所　北支部会議室

（大阪市北区西天満５－１－１ザ・セヤマビル２階）

**受講料**　　会員16,760円　特商・一般25,140円

(１名様、テキスト代・消費税込）

**講　師**

株式会社パワー・インタラクティブ 代表取締役

**岡本 充智 氏**

㈱アシックスで新規ブランド開発や新規市場開拓、住友ビジネスコンサルティング㈱で営業戦略立案及び実行支援、㈱パワー・インタラクティブで営業革新の仕組みづくり。各地商工会議所、金融機関系コンサルティング会社でセミナー実績豊富。流通科学大学大学院非常勤講師、千葉大学大学院非常勤講師。

**4. 営業の生産性をあげる実践トレーニング２＜ワークショップ＞**

(1) 問題意識の変革～営業活動に優先順位をつける

(2) 営業投下時間と予想効果のポートフォリオでやること・やらないことの選択と集中

(3) キープ（K）、プロブレム（P）、トライ（T）のKPTシートで営業活動を絞り込む

**５.** **営業の成功循環モデルをつくる**

(1) 数値目標からスタートするのはバッドサイクル

(2) お互いに尊重できる関係づくりからスタートするのがグッドサイクル

(3) 成功循環モデルとは、関係の質→思考の質→行動の質→結果の質を

循環させる

**１．生産性向上は営業活動の見直しから**

(1) 新規顧客の獲得活動

(2) 既存顧客の取引拡大活動

(3) 既存顧客の離反防止活動

**２．営業の生産性を向上させる三つのポイント**

(1) 営業効率を改善する…営業一人当たりの売上を増やす

(2) 営業稼働率を改善する…営業活動の時間を増やす

(3) 営業パフォーマンスを改善する…営業提案の質を高める

**３．営業の生産性をあげる実践トレーニング１＜ワークショップ＞**

(1) 顧客の購買行動をシナリオ化する

(2) 営業の強みに集中させる

(3) 顧客と会社の貢献に焦点を合わせる

■申込方法　①下記の受講申込書に所定事項をご記入の上、FAXでお申し込み下さい。申込み後３営業日以内に受付確認のご連絡を、また開講１週間前に受講票を原則メールでお送りします。受付確認の連絡、ならびに受講票が届かない場合はお手数ですが下記お問合せ先までご連絡下さい。（受付確認と受講票の送信先については最下部をご参照下さい。）②受講料は下記銀行口座に開講2営業日前までにお振込み下さい（振込手数料は、貴社にてご負担下さい）。

※開講前2営業日を過ぎたキャンセルにつきましては、受講料の返金をいたしかねます。参加者のご都合が悪い場合は、代理の方のご参加をお願いします。

**※下記銀行と埼玉りそな銀行各本支店のATMからのお振込は手数料不要です。**　ご依頼人番号「９０８０１０００００」の１０桁と貴社名をご入力下さい。

※受講にあたっての注意事項　次に該当する場合、受講をお断りする場合がございます。(1)講師業、士業、コンサルタント業など講師と同業の方、

(2)講座の進行を妨げたり、他の受講者の迷惑となる行為があった場合、(3)過去に(2)が認められる場合　＊反社会的団体及びその構成員と認められ

　る場合は受講をお断りします。

■振込先 りそな銀行 大阪営業部 (当座)　０８０８７２６ 　■口座名 大阪商工会議所 ｵｵｻｶｼｮｳｺｳｶｲｷﾞｼｮ

■問合先 大阪商工会議所　研修・採用支援担当　06-6944-6421

三菱UFJ銀行 瓦町支店 (当座)　０１０５２５１

三井住友銀行 船場支店 (当座)　０２１０７６４



[申込書]　FAX 06-6944-5188　　（番号間違えにご注意ください）**大阪商工会議所　研修・採用支援担当行**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 会社名 |  | | | | | | | | | |
| 所在地 | 〒 | | | | | | | TEL | |  |
| FAX | |  |
| 業　種 |  | | | | | | | 従業員数 | | 人 |
| フリガナ |  | | 年齢 | 歳 | 性別 | 男・女 | 所属部署 | |  | |
| 受講者名 |  | |
| メールアドレス | | |  | | | | |
| 連絡担当者名 | |  | | | 所属部署 | | | |  | |
| 連絡担当者メールアドレス | | ＠ | | | | | | | | |
| 受　講　料 | | 人分　　　　　　円を　　月　　　日　　　　 　銀行へ振込みます。 | | | | | | | | |
| **受付確認と受講票の送信先** | | チェック下さい→　**□**受講者本人　　**□**連絡担当者　　**□**両方　（✔がない場合は連絡担当者にお送りします） | | | | | | | | |

※ご記入頂いた情報は、大阪商工会議所が本セミナーの事務業務に利用するとともに、各種連絡・情報提供（Eメールによる事業案内含む）に利用

します。また講師に参加者名簿として提供します。なお、これらについては受講者ご本人に同意いただいたものとして取り扱わせて頂きます。