

New! ミドルシニアコース
 このコースは45歳以上の方が対象のコースです。
 中堅・ベテラン従業員が有する経験やスキルを
 組織で活かすため新設された分野です。

経験に基づく 営業活動の見える化と継承

'20. **10/19** (月)

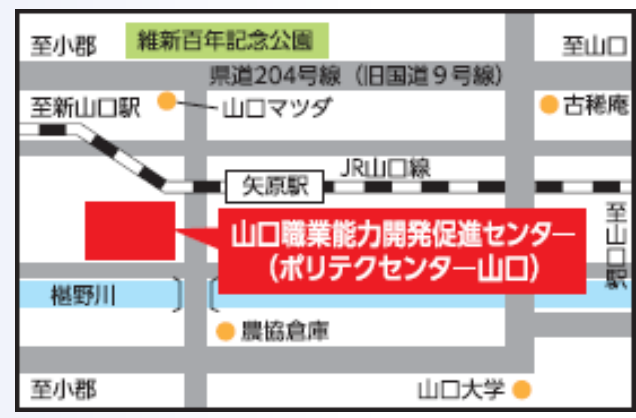
9:30~16:30 6時間

受講料
3,300円
(税込・テキスト代含む)

【申込締切】 10/5(月)
 【定員】 15名 ※申込先着順
 【実施機関】 学校法人産業能率大学

【会場】 ポリテクセンター山口 (山口市矢原1284-1)
 無料駐車場有り JR矢原駅(徒歩3分)

【周辺地図】



カリキュラムのポイント
 これまでの経験を整理しながら自身や後輩の営業活動の改善点を検討します。後半では、前半に整理した改善点をもとに指導を行うロールプレイング演習を組み込んだ実践的なカリキュラムです。

講座内容	
中堅・ベテラン従業員がこれまで培った経験に基づく知識・技能の見える化及び後輩従業員の業務改善支援ができる知識と技能を習得し、後輩従業員の営業活動の分析や改善策の検討を行うことができる。	
経験の棚卸し	<p>(1) キャリアの棚卸し... これまでの営業経験を振り返り、営業パーソンとしての自己の強みや弱みを確認します。また、営業パーソンとしてのやりがいをあらためて確認し、後輩への継承に向けた心構えを整えます。</p> <p>(2) 営業活動に求められる能力の整理... 棚卸しをした情報をもとに、営業プロセスごとに営業パーソンに求められる営業スキルやツールなどを整理し、後輩への継承に向けた準備を行います。(営業プロセスマップの整理)</p>
営業活動の分析と改善	<p>(1) 営業活動の改善策の検討... 整理した営業プロセスマップを使い、営業活動の生産性を下げているボトルネックを特定し、改善策を検討します。</p> <p>(2) 営業マネジメントマップの作成... 中堅・ベテラン営業パーソンとして、自身の営業活動の生産性向上はもちろんのこと、後輩の営業活動の生産性向上のためにすべきことを、営業プロセスマップに追記し、整理します。</p>
コーチングを活用した指導法	<p>(1) 後輩指導の重要性... 中堅・ベテラン営業パーソンの役割の1つとして、後輩指導が求められていることを確認し、後輩指導を行う際の心構えや基礎知識を確認します。</p> <p>(2) コーチングの基本ステップ... コーチングの基本ステップとなる「準備する」→「説明する」→「実行させる」→「総括する」を確認し、営業活動の改善に向けた指導方法を検討します。実在の後輩を想定した指導のロールプレイング演習も行います。</p>

