

営業マネージャー研修

対象：営業マネージャー 日数：3日

方針管理・基本コース

激変する環境に適合すべく打ち出された方針や戦略・施策などを具現化し販売目標を達成すべき第一線の営業マネージャーに対し、意識の改革及びセールスマネジメント機能の強化を図る。

研修カリキュラム

1. 営業マネージャーの役割と職責

- (1) コンセプトチャルスキル
事業計画と方針管理
定性管理と定量管理
- (2) ヒューマンスキルと
リーダーシップ
影響力の行使
チームを動かす理論武装
- (3) テクニカルスキルと
OJT
論証力
部下のアクショントレンド

2. 営業スタッフの効率の

把握とその管理

- (1) 部下のアクショントレンド
労働生産性
販売活動効率
- (2) 部下の管理法
- (3) やる気を起こさせる
モラル管理

3. 販売目標の考え方・決め方

- (1) 会社目標 営業所目標
- (2) 『顧客資産価値論 / CVA』
とは
- (3) CVAのステップ

4. CVAの実践

ケース・スタディ

(1) 顧客の評価細分化【分類】

- チャンネル別需要
(個人 / 法人)
- 継続取引数
- 取引量(保有契約高)
- 取引期間
- メンテナンス等の
サービス購入 etc

～ 2日目のつづき～

- (2) 償却率の算出
リピート予測
- (3) リピート固定化策の策定
- (4) 新規顧客獲得量の設定
- (5) 新規顧客獲得施策の策定

発表

講師コメント

- (6) まとめ