

株式会社住宅産業研究所主催セミナー
新任営業管理職セミナー

オンライン配信 6月19日(月)から7月28日(金)まで視聴出来ます

1. セミナーの目的

チーム目標を達成しながらメンバー育成を行うのに必要な知識とスキルを身につける

2. 想定している参加者

- ①新任営業管理職・プレーイングマネージャー
- ②営業研修担当者・営業責任者

3. 受講方法

オンライン受講

会社単位の申込みになります。申込み(入金確認後)いただきましたら、視聴用 URL、テキスト、配布資料類を送ります

視聴人数、視聴デバイスの数に制限はありません

4. 内容 160分

1 はじめに	理想のプレーイングマネージャーとはこんな管理職にならないように
2 チーム目標を達成する	①売上目標管理は、デッドライン管理 ②管理職が行う「報告・連絡・相談」 ③受注目標管理は、カンファレンスとミーティング ・商談の定義をチームで合意する・ランクアップはチームで行う・イベントと関係維持活動・SNS と Line・時間がなくても必ず行うことは、カンファレンスと5つのミーティング ④実演映像による 「商談前カンファレンス」 「ヒアリング商談後のミーティング」 「初回プレゼン商談前のミーティング」 「最終クロージング商談前のミーティング」 「同席商談前のミーティング」 「週間ミーティング」

3 メンバーを育成する	①人事マネジメント・採用と育成 ・能力とは知識×スキル×意欲 ・意欲を上げるために必ず行うことは、ゴールを見せること ・知識を教える前に考えること 最近の新人の特徴と必ず教えること・営業活動におけるコスバとタイパ・業界人として必要な知識を教える ・中途採用社員の採用・面接・教育 ②スキルは OJT で ・教えること、育てることと両立させる ・教えるスキルは、合意形成プロセス a) 新入社員と経験不足のメンバーに対して ・スキルを公式にする ・会社の説明5つの項目 b) 商談アポが取れないメンバー ・初回面談のチェック 予約があったのにダメだった場合 予約なしの場合の5つのチェック 購買意欲・不明点の説明・不安の解消 重視点に対する自社のアピール・お客様の知りたいことへの対応 c) 商談から受注に繋がらないメンバー ・本当に商談に入っているかどうか ・初回プレゼン前はプレゼン資料のチェック ・最終クロージング商談前のチェック d) 商談同席する場合 ・商談前のミーティング・育成同席のコツ ・役割分担・フィードバック・タイプに注意
----------------	--

オンライン参加費用 (会社単位)	
各種会員様	55,000 円 (税込 /1 社)
非会員様	66,000 円 (税込 /1 社)

お申込みはこのまま FAX で ⇒ 03-3358-1429
メールでも申し込めます ⇒ info@tact-jsk.co.jp
TACT とエクスプレスの無料枠は使えません

■申込書

貴社名		申込ご担当者様	
申込ご担当者様 所属・役職		お電話番号	
FAX 番号		メールアドレス	
ご住所	〒		
会員種別 (○で囲む)	各種会員 (TACT・エクスプレス・e カウンセリング・ハウスメーカーレポート・TACT テレビ・TACT リフォーム) ・ 非会員		

※お問い合わせはこちら セミナー内容は音地 (オンジ) onji-t@tact-jsk.co.jp、それ以外は黒木 (クロギ) 03-6380-1271 まで