

# 新規開拓・販路拡大のための 営業力強化セミナー

## 属人的営業からチーム営業へ

### 対象

- 営業部門のマネジャー（部長、課長、係長、チームリーダーなど）やマネジャー候補の方々
- 営業部門の業績改善や仕組化を目指したい経営層、マネジメント層
- 新規開拓・販路拡大に悩む経営層、マネジメント層
- ノルマによる組織運営に限界を感じている経営層、マネジメント層

### 開催日

2020年12月 8日(火)～ 9日(水)  
各日とも 10:00～17:00

### 会場

日本能率協会 研修室（東京都港区芝公園）

### このような課題をお持ちの方々にお奨めします

- 営業環境が厳しさを増す中で業績改善の解決策を見いだせない
- 売上が伸び悩んでいる営業社員を革新させたい
- 成果主義やプロセスマネジメントを導入したが効果が得られない
- 営業の仕組化を目指しているが、うまくいかない

### セミナーのねらい

新規開拓や販路拡大のような開拓型営業で、多くの営業組織が抱える問題は『個人の力に頼った属人的営業』を続けていることです。『属人的営業』はいわゆる『2:6:2や1:9』のように、一握りのハイパーフォーマー頼みになってしまい、平均生産性が低く、モチベーションが上がらず、良い人材も入らないという閉塞状態になってしまいます。

本セミナーは、近年になって開発が進んできた『組織学習理論』\*をベースに、①共有ビジョン、②営業の標準化、③チーム学習という切り口から、ハイパーフォーマーの特徴である『成功循環』を組織で回すための考え方と具体的な手法を学び、新規開拓や販路拡大を目指します。

### 主なプログラム内容

- 属人的営業組織の4つの課題
- ハイパーフォーマーの成功循環を知る
- 組織学習の5つの規律とは何か
- 営業チームで学習が起きる3つの仕組み
- チームとしての成立手法
- チーム営業のデザイン
- チームを破壊するマネージャーの5つの悪癖
- リーダーのあるべき姿

## プログラム

10:00～17:00（昼食時間 12:30～13:30）

### 1日目

#### 1 営業背景

- (1) 『属人的営業組織』の4つの課題
- (2) ハイパーフォーマーの成功循環を知る

#### 2 組織学習の5つの規律

- MITのピーター・センゲ教授が提唱、マネジメントに大きな影響を与えた概念とは

#### 3 営業チームで学習が起きる3つの仕組み

- 共有ビジョン
- 営業の標準化
- リフレクション

#### 4 チームとしての成立手法

- 個人の集まりからチーム（仲間）を作り上げる手法（ストーリーテリング\*、OST\*）

### 2日目

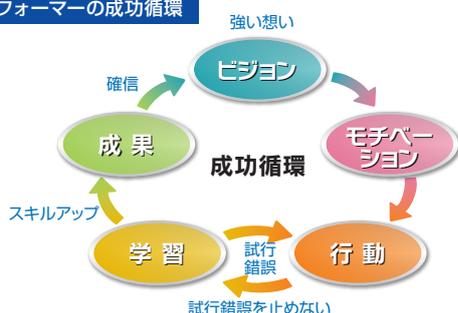
#### 5 チーム営業のデザイン

- (1) 学習の標準化
  - 情報提供型営業
  - 営業プロセスの標準化
  - 標準ツールの作成
- (2) 効果的なトレーニング
  - コミュニケーションレベルの把握と改善
  - あいさつの6か条、終了宣言
  - ストレスのないロールプレイング
- (3) 振り返りのマネジメント
  - PSTH法\*と振り返りノート

#### 6 リーダーのあるべき姿／チーム営業へのスタート

- (1) チームを破壊するマネージャーの5つの悪癖
- (2) 活動計画
- (3) チェックアウト\*

### ハイパーフォーマーの成功循環



### 営業チームの成功循環



# 新規開拓・販路拡大のための 営業力強化セミナー

## 講師紹介(敬称略)

**伊場野 和夫** 株式会社STSC 代表取締役

ソニー生命保険で営業教育課長として営業社員のパフォーマンス改善を手掛け、2002年に独立。その後生命保険会社を中心に業績改善のコンサルタントとして活躍。誰もが楽しく売れるスキームを展開中。



### 略語解説

- ◆組織学習理論……MIT教授のピーター・センゲが1990年に発表した「The Fifth Discipline (学習する組織)」がもとになり、世界的に探究が進んでいる概念。
- ◆ストーリーテリング…グループでメンバーの体験(ストーリー)を共有し、強みを発見することで、組織力を高めていく対話手法。
- ◆OST……組織全員が主体的に話し合い、具体的なアクションプランを創造し、共有するミーティング方法。
- ◆PSTH法……日々の体験からチームで学習し、改善していく振り返りの手法。ポジティブな体験や感想を共有することで、メンバーが主体的に考え、行動するようになる。
- ◆チェックアウト……ミーティングや会議の終わりに、感じていることを共有する場。内容をメンバーが理解し、行動につなげるために効果的。

## アフターフォローセミナー (全2回)

※任意参加で無料受講できます



## お申込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早目にお申込みください。

**1** パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) **JMA151036** で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申込みが難しい方はJMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。  
TEL: 03(3434)6271

**2** スマートフォン  
タブレットから



### 参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	105,000円/1名
会員外	116,000円/1名

※テキスト(資料)費・昼食費が含まれております。  
※本事業開催最終日の消費税率を適用させていただきます。  
※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。  
<https://www.jma.or.jp/membership/>  
※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページに掲載しておりますのでご確認ください。

### キャンセル規定

参加者のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席ください。代理の方もご都合がつかない場合は、下記の規定によりキャンセル料を申し受けますので予めご了承ください。  
開催7日前(開催初日を含まず計算)～前々日……参加料の30%  
開催前日および当日……参加料全額  
(万一キャンセルの場合は必ずメールまたはファックスでご連絡ください。)

**会場案内** 会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室  
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

### 申込に関する問い合わせ先(参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL: 03(3434)6271  
電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く  
メール: [seminar@jma.or.jp](mailto:seminar@jma.or.jp) FAX: 03(3434)5505

### プログラム内容に関する問い合わせ先(企画担当)

東京 営業・CS分野 TEL: 03(3434)1410(直通)  
セミナー担当 〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

**参加定員** 24名 (6名に満たない場合は、中止または延期することがあります。)

## 日本の経営革新

×  
**学びと成長**



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティングなど専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。

また、企業・自治体・学校に向け、個別課題解決支援を行っています。