

営業道場 2018

営業が苦手な人、営業が得意な人の違いは何があるのでしょうか？それは、知識の差です。営業のスキルを学ぶ事で、受注が上がっていきます。営業の基礎を知る、ロープレによって練習する。商品を持つ。クロージングのやり方を学ぶ。営業としての受注計画を立てる。営業に必要なマインドを持つ等、一言で営業と言ってもたくさんの学びがあります。その学びを継続学習によって、月に1件の受注できる目標を立てていきます。

営業力が経営を左右します。営業の力は、情報発信によって大きな差が生まれます。今の時代はSNSでどれだけ発信するか？が大きな鍵だと言われています。その為の対策や戦略を学んでいきます。

受注が上がるスケジュール管理を学んでいきます。タイムマネジメントと言われています。時間はあなたのお金です。時間管理のやり方で、大きく契約に差が出ます。結果の出ている人の時間の使い方を真似していきましょう。営業は成功パターンを理解し、良い物を真似る事です。

同じ営業マンとの交流が成長を飛躍的に伸ばす。毎月たくさんの営業マンが集まり、お互いの情報交換をしながら切磋琢磨出来る環境は、1年を通して多くの交流と学びが生まれます。一人で悩む事は無くなり、仲間意識がモチベーションを高めていきます。受注に向けての意識は皆同じなので、毎月の成果にたいして高いコミットメントが期待できると思っています。

営業未経験の方から、ベテランまで多くの人との繋がりが、新しい営業スタイルを作り上げて行きます。是非、一緒に学び結果を出しましょう。月/1件の受注に向けて。



鈴木 卓

<修了生の声> -営業道場を終えて-

シーエッチ建築工房
浜畑 有信様

コスモ流経営計画の話聞いたのが1年前。心温まるアドバイスに共感もち、その考え方がとても新鮮で素晴らしかったのを覚えています。ある日鈴木さんからの「営業道場に来ないか」のお誘いに、参加させてもらうことに。

半信半疑だった若手社員たちも、回を重ねるうちに「自分たちが目指す具体的な姿」と「実現するための具体的な方法とやるべき事」が徐々に見えだし、自主性やモチベーションが上がってきました。ですがなかなか実行が伴いません。そこでコスモの社員さんも交えての実践トレーニングをしてもらい、その後成果が出始め、おかげさまで7月以降毎月1棟の着工があり、年内全て埋まっています。「今お話しているお客様は来年1月以降の着工になります」と言えるのは経営者として最大の快感、財務上も気持ちの上でもゆとりが出来ました。

営業トークや電話でのお誘いのロールプレイ、アポの取り方、資金計画の方法、見学会、OB交流会の運営方法など、どれもが費用を抑え、限られた人員で最大の効果を得られるノウハウばかり。さらに全国の工務店同士同じ立場で悩みを共有し、情報交換とその優れた面を吸収しあえる仲間と出会ったことも大きな成果でした。目標を立て、今すべきことを着実にこなす、これが当社の命題です。あっという間の6ヶ月間でしたがとても充実した研修期間でした。これから参加される皆様には少し経費がかかりますが、ぜひ社員さんも受講されるときっと大きな「成果」が得られると思います。



開催日程

平成30年1月～11月(毎月1回開催)

時間:10:00～17:00

場所:コスモホーム事務所(名古屋市緑区)

1回目…… 1月25日(木)

2回目…… 2月19日(月)

3回目…… 3月19日(月)

4回目…… 4月13日(金)

5回目…… 5月24日(木)

6回目…… 7月19日(木)

7回目…… 8月24日(金)

8回目…… 9月20日(木)

9回目…… 10月18日(木)

10回目…… 11月22日(木)

内容

- ・現状確認(自社の情報シート)
- ・マトリックスを学ぶ
- ・工務店の活性化の仕組み
- ・見学会のやり方を見直す
- ・ロールプレイングの実践
- ・自社セミナーの実践
- ・イベント企画
- ・自社商品の開発
- ・営業戦略
- ・目標売上の設定
- ・受注に向けての行動計画
- ・顧客管理のスキル
- ・DMの資料作成
- ・チラシの考え方
- ・ホームページの見直し
- ・大きさ別価格表を作成
- ・OBからの紹介対策
- ・モデルハウス計画
- ・経営計画の数値化

