

営業道場 2025 zoom

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力が生まれます。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いきます。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 良紀

営業の基本

仕組みで勝つ方法

営業マンを育てる時代は終わろうとしています。これからの時代は、誰でも簡単に成果を上げられる事が求められています。戦う武器を与えても、それを使いこなす人の力に頼らないことを考えていきたいと思えます。

仕組みで勝つ方法を作り上げ、新しい人材が早く成果を出せる方法を考えましょう。

- ・会社に対しての強みを明確にする。
- ・商品に対しての強みを明確にする。
- ・営業としての職業観を明確にする。
- ・自分の対しての価値を明確にする。

明確になれば、そこから仕組化をしていきましょう。他社のうまくいった実例を共有しながら、自社に置き換えて新しい仕組み作りをしていきましょう。



開催日程

2025年1月～11月(毎月1回開催)

時間:9:00～12:00

場所:zoomにて

1回目…… 1月16日(木)

2回目…… 2月27日(木)

3回目…… 3月20日(木)

4回目…… 4月17日(木)

5回目…… 5月22日(木)

6回目…… 7月17日(木)

7回目…… 8月21日(木)

8回目…… 9月17日(水)

9回目…… 10月23日(木)

10回目…… 11月20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
- ・SNS戦略
- ・ユーチューブ戦略
- ・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

