販売店サポート研修

「動かせる人」になるために

～ 動くため・動かすために必要な知識と技術 ～

対 象	定 員	時 間	形 式
販売店営業・ヘルパー	30名 ＊	1日 ＊	スクール型
	＊参加人数、研修時間 等、ご相談に応じます。		

目 的 ・ 効 果

「動かせる人」になるために・・・

販売店の行動を促すために重要な、信頼され、協働したいと思われる「動かせる人」であることが重要。
『販売店の活性を促す役割（ヘルパー業務）』を果たすために身に着けるべき知識と技術
【知】：地域密着ビジネスの特徴と戦略　…「顧客のくらしに寄り添う営業」の考え方・やり方
【技】：人を動かす“3つのアプローチ”　… ①意識の変化・②環境の整備・③行動の機会
質の高い収益をもたらす《地域の顧客に寄り添う密着営業》を実践するために、必須のパートナーである販売店との協働を機能的に稼働させる実践手法を身に付ける。

- 販売店を導く《効果的な営業の考え方・やり方》の理解と習得。
- 販売店を動かす現実的な手順《仕組みづくりと意識づくり》の理解と実践。

プログラム

【知】：地域密着ビジネスの特徴と戦略

「顧客のくらしに寄り添う営業」の考え方・やり方

1.「動かせる人」とは？

人を動機づける要素

《　誰に言われるか ＞ 何を言われるか　》

信頼できるパートナーの要件

①理性的な理由　　②感性的な理由

2．地域密着ビジネスの特徴と戦略

「地域のお客様の暮らし」がマーケット

3．地域密着の営業フロー

地域密着営業は、顧客密着営業

（事例紹介）

＊【ワークショップ】

地域密着営業の戦略とワークフロー

自社の位置・戦略の確認（SWOT分析）

「作業」と「目的」を明確にワークフローを整理

【技】：人を動かす “3つのアプローチ”

①意識の変化・②環境の整備・③行動の機会

1．『意識の変化』：動くために必要な「動機」

やる気に火をつける

「自分に関わりがある」ことを認識させる

2．『環境の整備』：継続のために必要な「環境」

やる気についた火を燃え続けさせる

3．『行動の機会』：初速を上げるための「機会」

行動の呼び水となる　“すぐやる”状況

4．販売店の動きを促進する取り組み

活動１-「勉強会」

活動２-「同行営業」

活動３-「営業会議へ参画」

活動４-「経営者との意思疎通」

＊【ワークショップ】

販売店サポート 実践計画の考察

Copyright（C）2013 Office Cloud ＆ company all rights reserved.