自社の勝ちパターンをワザ化する

～ 営業ノウハウ伝承マニュアルの作成 ～

対 象	定 員	時 間	形 式
営業（中堅以上）	20名 ＊	1日 ＊	スクール型・島型
	＊参加人数、研修時間 等、ご相談に応じます。		

目 的・効 果

《勝ちパターンのワザ化》

個々に属人化している営業ノウハウを分析し、共有・伝承するための営業マニュアルを完成させる手順

① 現状を分析し、自社の環境（文化・商材・市場）に合った独自の“勝ちパターン”を抽出する。
② 抽出した独自の“勝ちパターン”に再現性を持たせる方法を理解する。
③ 「技」化された勝ちパターンを正しく伝承する形を完成させる。

- 個々の営業マンに属人化している営業手法を分析し、ノウハウとして集約する。
- 自社の環境下における様々な取り組みの中から、効果的な手法を見極める。
- 自社の営業ノウハウを伝承するために、適切な手法・手順を理解する。
- 自社の営業ノウハウを伝承するためのツール（マニュアル）を完成させる。

プログラム

『 勝ちパターンをワザ化する 』

営業ノウハウを伝承できる形（マニュアル）にする

①【確認】　自社の市場を知る

《地域密着の商い》《チャンスを逃さない秘訣》

②【分析】　自社の勝ちパターンを知る

《テッパンの提案営業フロー》

③【再構築】「考え方」と「動き方」を伝承する形

☞ あるべき姿の指針《クレド》

☞ 理想の行動手順《ワークフロー》

ワーク：「彼を知り己を知れば百戦危うからず」

・市場を知る･･･：SWOT分析
・顧客を知る･･･：４C＋C
・戦略を練る･･･：SWOT戦略化

【確認と分析】　自社の「勝ちパターン」の背景

・市場の特徴　・顧客の特徴　・戦略

【再構築】 伝承できる形（マニュアル化）①

「考え方」伝承する形

☞ あるべき姿の指針《クレド》

（ワークショップ）《クレド》の完成

【再構築】 伝承できる形（マニュアル化）②

「動き方」を伝承する形

☞ 理想的な行動の手順《ワークフロー》

（ワークショップ）《ワークフロー》の完成

考察：《ワークフロー》を補足するプラスα
・トーク例　・アプローチツール　etc.

《クレド＆ワークフロー》を活用して『勝ちワザ』を伝承する仕組みづくり

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