地域密着営業の目標管理と行動計画

～ 安定・継続する市場を育て計画的に売上を収穫する ～

対 象	定 員	時 間	形 式
中堅社員	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

市場が成熟した、現代の地域密着営業における効率的・効果的な「考え方・やり方」を理解する。

《狩猟型》営業スタイルから、《農耕型》営業スタイルへの変化の必然性を理解することから、既成概念の枠を超える。先を見通す視野を身に着け、理にかなった営業活動の実践に取り組む。

地域密着ビジネスの正しい営業：「効果的な地域密着営業の基礎知識」

計画と行動管理：正しい地域密着営業の実践による目標達成につながるロードマップの作成法

安定性・継続性のある市場を育成し、計画的に売上を収穫する手法で、気力・体力・交渉力等の個人的な資質に依存しない《農耕型》営業スタイルを理解する。

顧客の暮らしに寄り添い、深く、長く、地域に根差してビジネスを成長させるための《目標達成につながるロードマップ》の描き方を理解し、「先を見通す視野」を身に着ける。

プログラム

地域密着ビジネスの正しい営業

1．営業は《狩猟型》から《農耕型》へ

- 営業力＝気力？体力？交渉力？
- 安定性・計画性・継続性・一般化

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
- 地域密着市場の拡大に必要なこと
- 「お客様の暮らし」に提供できる価値

3．地域密着の営業フロー

- 営業は“誰か”と“何か”のマッチング
- 地域密着営業は、顧客密着営業
- タイミングで変わる商品価値

4．効率の良いやり方に力を振り分ける

- 「人の気持ちを変える」能力を修得するか
- 「必要な人を見つける」方法を習得するか

行動するためのスケジュール（計画と管理）

～ 目標達成へのロードマップ ～

1．目標から逆算の計画

- 目標の達成条件
  （何を、どこに、どれだけ、どうやって、）
- 達成条件を満たすための行動計画
- 行動計画を裏付ける材料（リストアップ）

※「数字は営業マンの敵か？味方か？」

2．行動につながるスケジュール管理

- 先行管理（見込みリストを満たし続ける）
- 現在地と目的地の距離を測る地図

※「決める」のではなく「決まる」クロージング

（ワークショップ）効率を加速する訪問先の見極め

- 訪問先（お客様）の仕分けとリストアップ
- キーパーソンにつながる人脈

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