

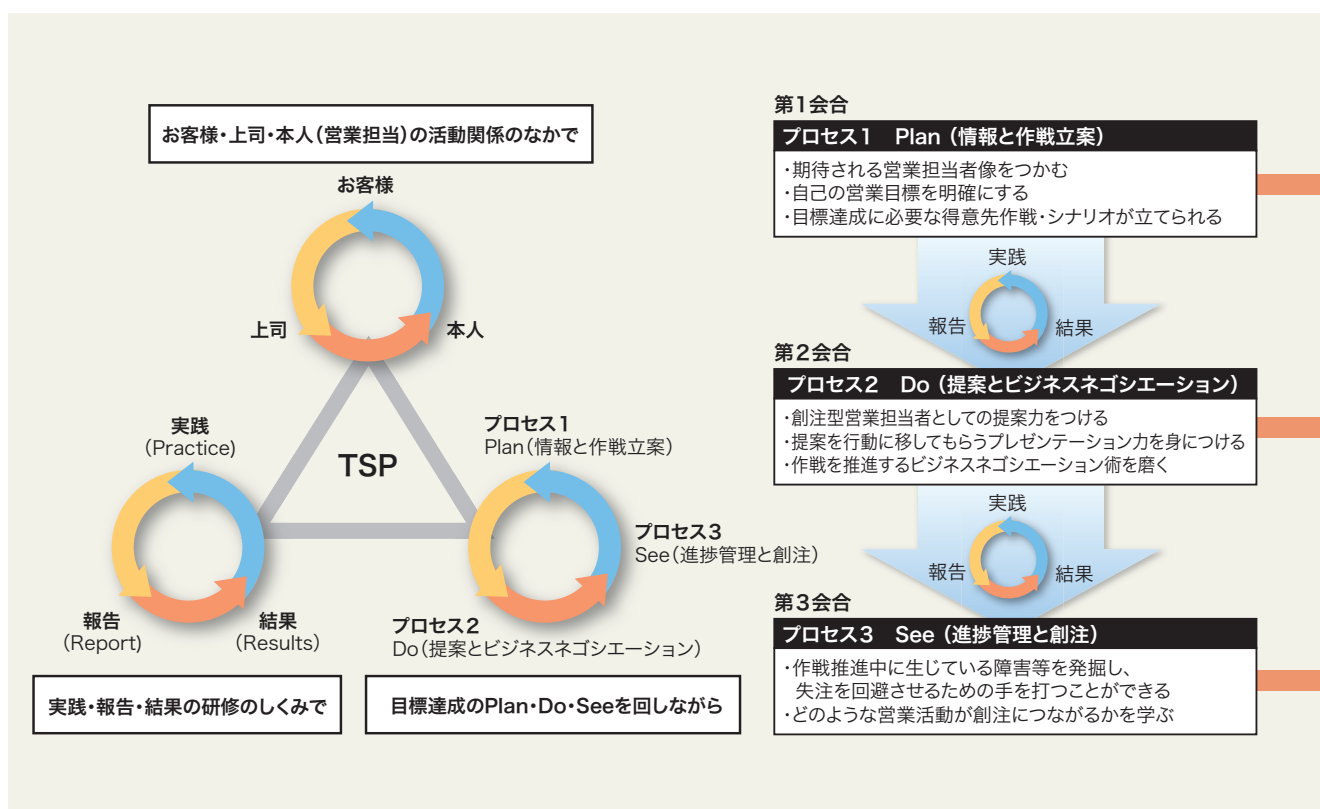
TSP

TSPプロフェッショナルコース

業績に寄与できる創注型営業になる



- 対 象** 営業歴3年以上(25歳前後～管理職手前)を経過し独力で営業活動ができる立場の方
- 日 程** 6日間(2日間×3会合)
- 最適定員** 20名



組織の力で業績に寄与する “案件創出型”の営業へ転換する

診断を使い、営業担当者一人ひとりの強み・弱み、組織全体の強み・弱みが見える化し、強化すべきポイントを明らかにします。

職場実践・結果だし・研修での報告を繰り返し、3段階のプロセスによる能動的な研修で、案件を創り出すことのできる組織的な提案力を身につけます。

組織力を活かした営業活動で お客様を側面支援する

実際の業績に寄与するため、個人能力の向上、組織力の活用、顧客－営業担当者本人－上司の三位一体となった営業活動を展開するシステムです。

3つのプロセスを通して、 研修効果を実績で確認できる

実際の商談の進行に合わせ提案から成約までを3つのプロセスに分けて実践するコースであり、お客様から注文をもらう「受注」から、注文を創造する「創注」営業のプロフェッショナル育成を目的とした体系的なシステムです。



🕒 カリキュラム

事前課題 ■「私の営業活動」、「情報整理シート」の作成

- 第1会合
(2日間)
- オリエンテーション
 - 期待される営業担当者の姿
 - 創注のための目標設定
 - 目標達成に必要な得意先作戦

職場実践 ■ 作戦の立案・実行、情報の収集、「パワーアップ行動目標」の推進

事前課題 ■ 作戦書と中間レポートの作成 ■ 「パワーアップ行動目標」の点検

- 第2会合
(2日間)
- オリエンテーション
 - 提案活動のあり方
 - 顧客の問題をつかむ
 - 的確な企画構想を描く
 - 成功につながるプレゼンテーション

職場実践 ■ 作戦の立案・実行、企画構想・提案書の完成、提案商談の実行、提案後の進捗・状況把握、「パワーアップ行動目標」の推進

事前課題 ■ 作戦書と中間レポートの作成 ■ 「パワーアップ行動目標」の点検 ■ 「提案書」の作成

- 第3会合
(2日間)
- オリエンテーション
 - 確実に受注するための手を打とう
 - 受注を確実にするために
 - まとめ講義－今後の成長を期待して