

# 第1弾 営業プロセス再構築講座

12時間で劇的に売上をつくれる営業チームが動き出す！

御社の実情にあわせて  
カスタマイズ

- ① 会社の資産にできる営業スキル
- ② 一般論ではなく即応力のある内容

プロセスを踏むだけで  
数字になる

- ① 新人営業マンでも数字が取れる
- ② 個々の営業マンのスキルや経験に左右されず常に一定の成果

ベクトルをあわせて  
最強チームをつくる

- ① 人を育て采配をふるえるマネージャーづくり
- ② 営業部がチームとして機能する

STEP1 ※詳細はお問い合わせ下さい

## 無料体験講座【90分間の内容】

- ① アクションラーニングを体験
- ② 営業チームのボトルネックを洗い出す

結果を出すアクションラーニング手法とは  
チーム学習で、現場で実践すべきことを効率的に学べます。

STEP2

## 有料講座【12時間プログラムの内容】

- ① 顧客視点に立った問題発見
- ② ゴールから今を知る
- ③ 営業マネージャーの役割
- ④ 営業戦術の可視化とセールス手法
- ⑤ 営業活動のボトルネックを見極める
- ⑥ カスタマージャーニーマップの作成
- ⑦ 戦略・戦術・実践の最適化
- ⑧ 営業チームマネジメント
- ⑨ プロセス設計と成果の最大化

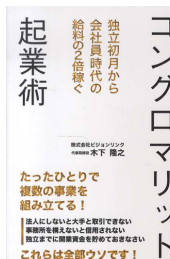
受講料：1社165,000円（税込）  
最小受講人数：1社3名  
最大受講人数：1社7名まで  
受講対象：営業部（営業マネージャー・営業責任者及びメンバーの方）

【早期申込特典】  
8月末日まで132,000円（税込）

変化を実感できるまで伴走する頼れる講師は…

講師：木下隆之

助成金・補助金を使えば社員研修費を削減できます。申請についてもご相談ください！



経営コンサルタントとして15年のキャリア。営業組織改革や営業マン育成、組織開発、事業再生等の支援に携わる。2020年4月からひたちなか市産業活性化コーディネーターとして地域企業の経営支援事業活動後、2021年4月よりひたちなかテクノセンター企業支援部に所属し、ビジネスプロフェッショナル養成スクール講師として活動中。

◆著書・雑誌メディア掲載実績多数

『独立初月から会社員時代の給料の2倍稼ぐコングロマリット起業術』パブラポ  
『会社ぐるみで新規顧客開拓の営業力を高める』商工につぼん  
『新規開拓の達人が教える新規顧客獲得の決め手』日本実業出版社  
『できる奴はICになる』アールズ出版

