

もう、悩まない！
自尊心が持てる！

押売り、説得営業よ、さらば！ 心が軽く、暖かくなる！

信頼と尊敬の体系的営業をスキルを超え、習慣化する！

営業革新塾 『ウォームハートセールス認定講座』 ベーシックコース開講！

～2013年7月開講！一騎当千のウォームハートセールス養成・認定講座～

・営業職（営業経験1年以上で基本的な体験をされている方）
/ ・経営 TOP / ・営業幹部 / ・営業管理職 / ・国家資格の専門士業の方

【主催】オールウィンコンサルティング株式会社

【検定認定団体】企業経営マネジメントサポート協同組合

<講座主旨・目的>

現在、各企業はそれぞれの業界の中で日々厳しい競争の中で、生き抜く努力を凶っています。その最前線で日々奮闘しているのが、営業職であり、営業管理職、営業部門の幹部（TOPの社長含む）であります。この入口部門の人材が如何に能力を上げて、最大限の力を発揮し、成果を上げるかが企業の屋台骨といえます。お客様基盤の拡充とキャッシュフローの獲得を支え、企業の存続を握っているのがまさに営業職と言っても過言ではありません。

一方、営業部門の方々からは色々な悩みを抱え模索されている相談が日々上がって参ります。

- ◆馬車馬が如し、日々、奔走してはいるものの思った様に成果が上がらない。
- ◆何処が悪いポイントが分からない。
- ◆単発の目標達成や売上状況の波があり、なかなか思うように目標を連続達成できない。
- ◆セールスに向かうにも、モチベーションにムラがあり、行動が伴わない。
- ◆どうすれば上手く契約・売上があがるのだろうか。
- ◆強引なセールスやプレッシャーを懸けるクロージングはしたくない、出来ない。
- ◆組織や部下が自主的に考え、行動し成果を出せるようにしたい。
- ◆部下の特性を生かし、体系的に営業を理解した上でポイントをついた指導をしたい、などなど。

そこで、様々な営業に関する悩みや問題を解決し、具体的な成果を出す、そして、それがたまたまの出来事ではなく、スキル化を図り、恒常的に習慣化出来る講座をご用意致しました。

心の冷え切った社会の中で、心が軽くなり、温かくなる、信頼と尊敬の輪を広げるビジネスシーン、人生の実現のスタートとなるチャンスの到来です。お客様だけではなく、関わる関係者との人間関係も、真髓を学ぶことで、関係者全て良し（オールウィン）の実践が実現できます。

そもそもの目標設定の仕方に取り組み、マーケティングの見直し、目標達成と行動を阻害する・促進する根本的要因を理解し、心理学と脳科学を学ぶことで、マインドと行動をコントロールする技術を身に付けます。『押し売りよ、さらば！心が軽く暖かくなる。信頼と尊敬の体系的営業！ WARM HEART SALES』の本質の理解と体得を行い、量と質の分析とプロセスの革新までを行い、自身と組織のPDCAマネジメントサイクルを構築して参ります。

講座はワークやロールプレイング、チームコーチング方式をしっかりと取り入れた講座で、受講期間中に心構えとスタイルの革新と成果を出して頂く内容としています。一般営業職はもちろん、営業管理職から営業幹部そして経営TOPに至るまで、目標達成の成果と風土、スキル・習慣に本気で大幅な革新を求める方にお勧めの認定講座です。

営業革新塾「ウォームハートセールス認定講座ベーシックコース」の内容

<ベーシックコース全10回・月2回 ウォームハートセールス検定認定>

【担当講師】

オールウィンコンサルティング株式会社

代表取締役 岡部 薫氏

<ターナーアラウンドマネージャー(事業再生士)、事業承継アドバイザー、エグゼクティブメンターコーチ、ファイナンシャルプランナー>



関西大学卒業後、商社、(株)リクルート、外資系保険会社管理職を経験後、東京海上日動あんしん生命保険(株)所長、全国区の経営コンサル会社の執行役員を経て現職。外資系保険会社営業所(営業職、マネージャー職)、不動産会社(営業職・営業管理職)、土業の専門職団体等への営業力強化研修に定評がある。また、事業承継、相続、民事信託、事業再生、経営革新、売上・利益改善、組織活性化等様々な規模、業種のコンサルティングを行っている。当講座は営業歴約30年間の経験の結果の中で、血と汗と涙の中で培われた体系的な独自のノウハウが集約された講座。

- ◆オールウィンコンサルティング株式会社(本社;福岡市天神1丁目)代表取締役
- ◆企業経営マネジメントサポート協同組合代表理事、
- ◆一般社団法人民事信託・相続・承継支援機構代表理事

- 【受講対象者】・営業職（営業経験1年以上で基本的な体験をされている方）
 ・経営 TOP/・営業幹部/・営業管理職/・国家資格の専門士業の方

【開催日程と内容】

★月2回ペース・20時間（原則火曜日、夜間） 各回19時～21時予定（2時間）

第1回 7月23日（火）	セールス概論、目標設定と現状把握	セールスの基本、ビジネス・プライベートの目標確認と設定、定量と定性の現状分析
第2回 8月6日（火）	営業の盲点と究極の営業/押売りしない、革新的営業	『信頼と尊敬の体系的営業！WARM HEART SALESの実践と概論』
第3回 8月20日（火）	営業科学的分析、マーケティング	行動料と行動の中身の分析、改善、マーケティングの分析、開拓について
第4回 9月3日（火）	場の安定 信頼構築のセッション 究極の質問16習得	『信頼と尊敬の体系的営業！WARM HEART SALESの実践』 ロールプレイング
第5回 9月17日（火）	目標達成の秘訣/スキル化、習慣化、コントロール 脳科学・心理学を学ぶ	目標達成のアクセルとブレーキのメカニズムについて極意の習得から実践を行い、ポイントを学ぶ
第6回 10月8日（火）	戦略、戦術の検証・考案と実践	ランチェスター等手法も学び、独自の戦術を考え、実践計画を作る
第7回 10月22日（火）	質問の訓練 見極めの訓練	『信頼と尊敬の体系的営業！WARM HEART SALESの実践』 ロールプレイング大会
第8回 11月5日（火）	プロセスチェック/ 現状把握と課題の解決について	テレアポ、アプローチ、ヒアリング、見積提示（クロージング）内容/取組み内容の把握、検証、解決策を考案する。
第9回 11月19日（火）	行動プロセスの検証 現状課題の把握と改善策検証	振り返りと改善実行 プロセスごとでのロールプレイング
第10回 12月3日（火）	成果確認発表と今後の課題・目標 ◆閉塾式	受講中に於ける成果、変化の発表と今後の課題解決策と目標について/決意表明

※企業経営マネジメントサポート協同組合（福岡市）による認定試験は、別日程で開催致します。

（内容：筆記試験、ロールプレイング、講座開催時設定の計画目標達成状況と面談）

