

営業力の強化

コンセプト・セールスプログラム

主な対象者

経営者層、管理者層

目的

組織、チーム営業力の強化

プログラム概要

テーマ 個人ではなく、チーム・組織としてのコンセプト営業を構築する

期間 3ヶ月～

実施費用 応相談

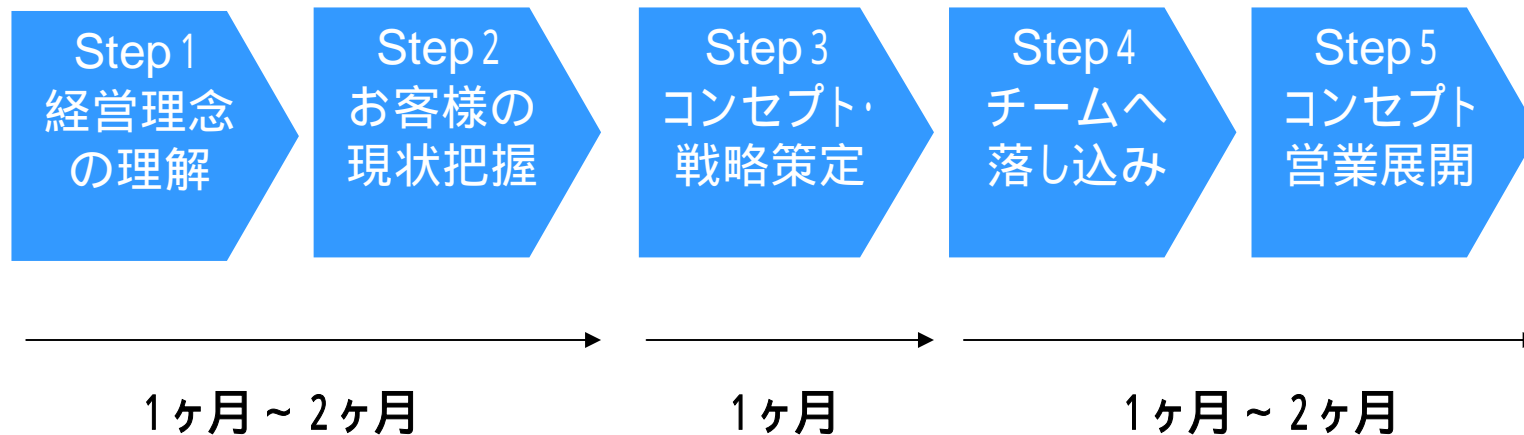
プログラムの狙い

個人に頼る営業ではなく、自社の経営理念に基づいた統率のとれたチーム営業を展開することにより、個々の能力を最大限に引き出し、チーム全員が目標に向かって主体的に行動出来るようにコンセプト営業という考え方を浸透することです。

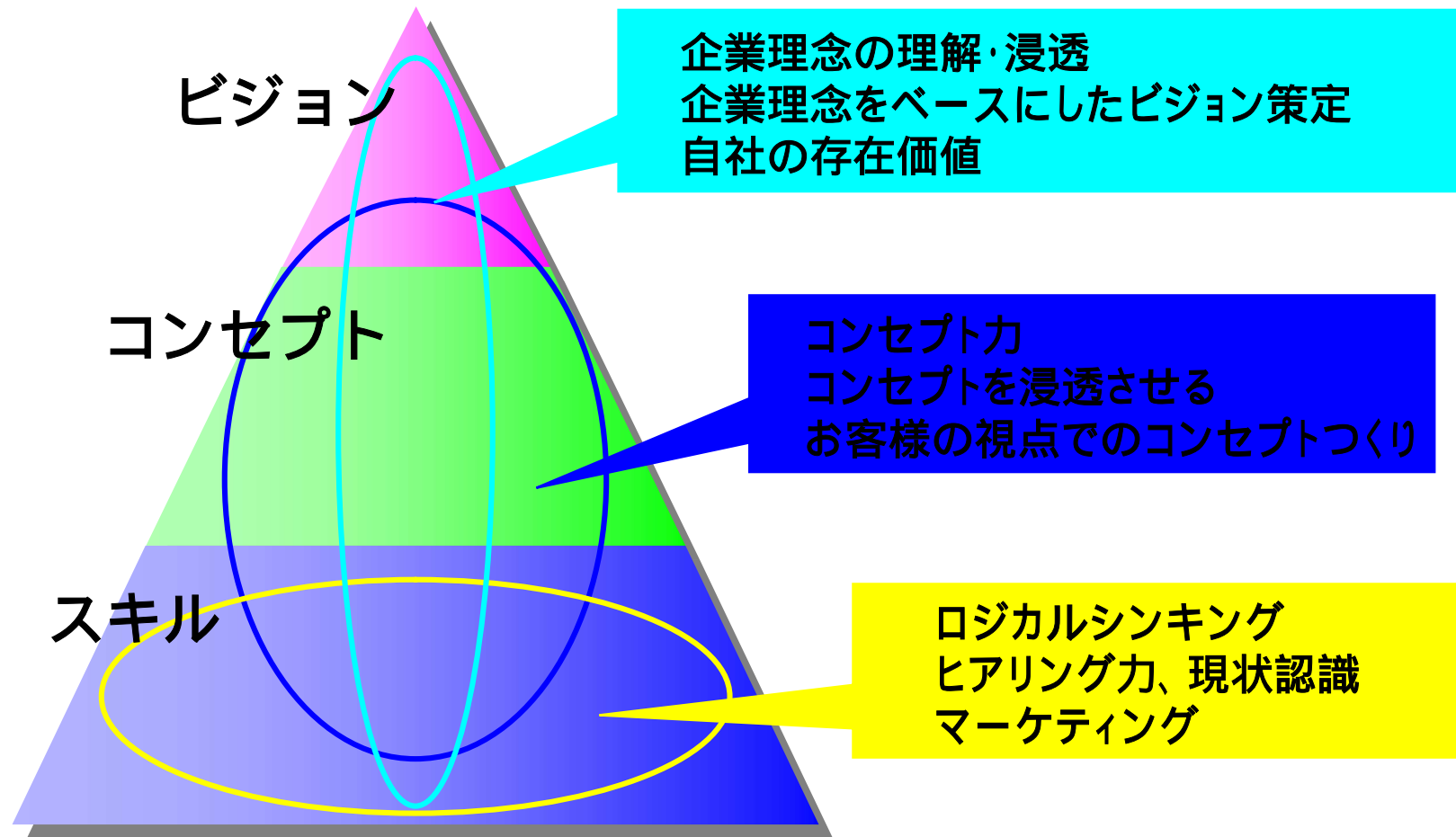
期待できる成果

- ・営業マン1人1人のスキルアップ、そして営業部門のチーム力アップを図ることができます。
- ・コンセプト営業を浸透させる過程において、マネジメント層のレベルアップを図ることができます。

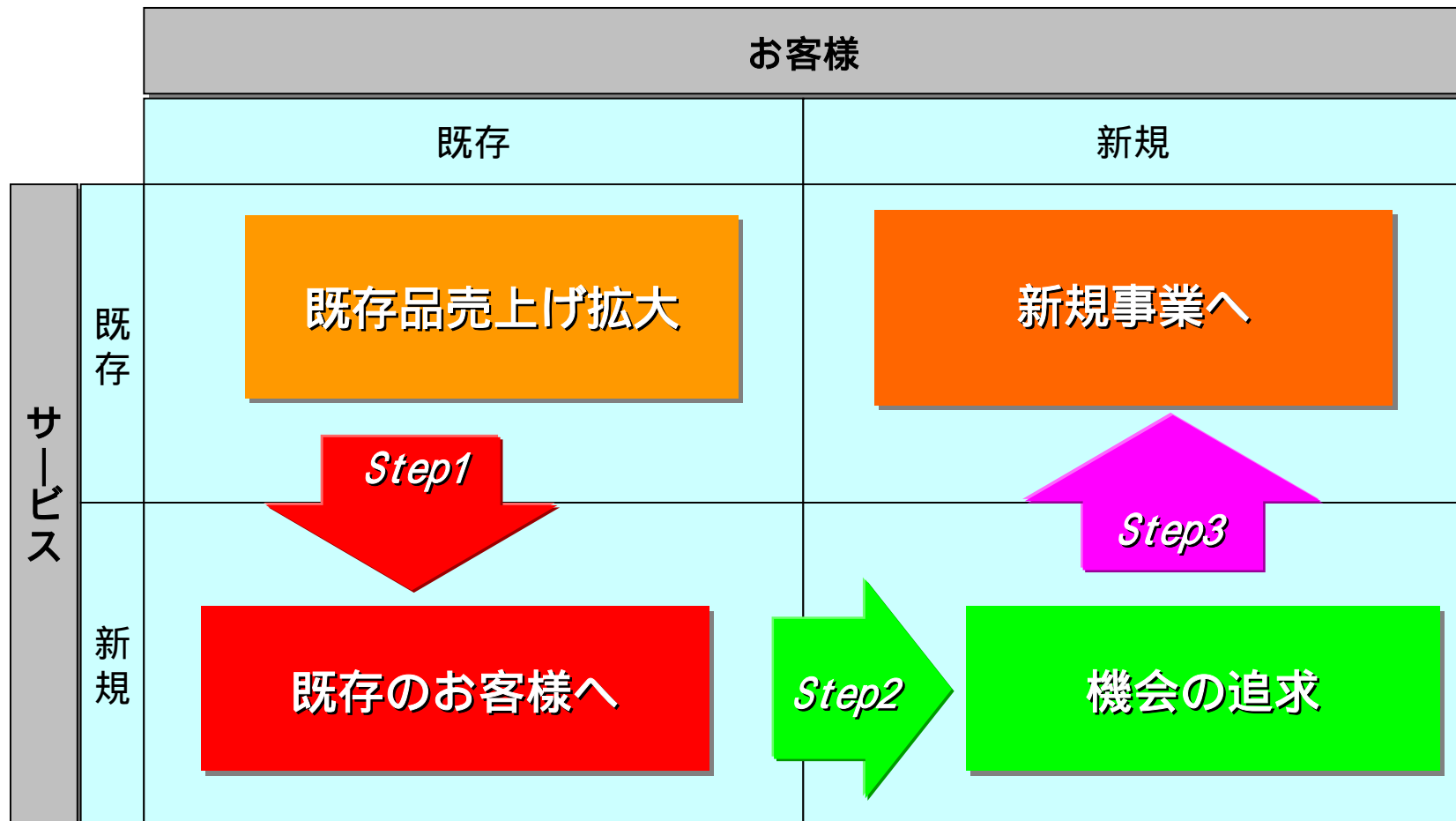
プログラムの流れ



コンセプトセールスの展開



コンセプトセールスの展開



現状の事業の業績向上 機会の追求 新規事業の改革 既存お客様へ

コンセプトセールスの考え方

