

# 営業ブレークスルー研修



目標予算を絶対に達成させる！  
行動が変わる営業マン研修がここにある！！

**対象** 20代～30代半ばの営業パーソン

**日程** 第1組 1日目：6月11日（水） 2日目：7月11日（金）  
第2組 1日目：9月24日（水） 2日目：10月22日（水）

**募集** 各組25名程度  
（天災およびその他やむを得ない事情等により中止させていただく場合があります。。  
中止の場合は、原則として開催日の2週間前迄にご連絡いたします）

**講師** 小嶋 武志 講師  
株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ コンサルタント

**会場** 投資育成ビル  
東京都渋谷区渋谷3-29-22  
駐車場のご用意がございませんので、公共交通機関をご利用ください。

## 研修のねらい

本講座は、知識を押し売りするような「情報提供型」の講座ではありません。数多くの営業組織を目標予算達成する組織へと改革してきた講師を迎え、受講者の行動を実際に変え、変化を体現しながら現場で結果を出して頂くようにノウハウを吸収し具体的な営業計画を立てて行く為の講座です。

## 研修の特徴

営業で圧倒的な結果を出すには、やる気や根性だけでは何ともなりません。若手営業時代から頭角を現し圧倒的な結果を出す人、沈んでしまう人の違いは一体何なのか。その違いを「営業マインド」「営業スキル」「営業管理」の3つの視点から、論理的に解説していきます。  
また、本講座は、実践で成果を出す為の営業プランを作成していきながら、進めていきます。若手営業パーソン以外でも自身の営業スタイルを見つめなおす機会としてご活用いただけます。

## 研修カリキュラム

### 【1日目 10時～18時】

1カ月間実務で実践

1. 予算を達成させる営業パーソンとは  
①営業パーソンの仕事は「目標予算を達成させること」  
②他社へ行っても通用する人材か？  
「市場価値」について  
③過大な目標にもコミットするから成長できる！  
④「目標の高さ」と「ストレスの強さ」に相関関係はない  
⑤どうやって行動改革するのか  
「学習の4段階」でロジカルに説明する
2. 予算を達成させる営業パーソンの考え方  
①営業力をアップしても予算は達成しない！  
②「営業力」よりも「営業量」に着目する！  
③意識改革は行動改革が出来てはじめて成功する  
④営業を納得させる予算の伝え方
3. 目標予算を達成させる予材管理マネジメントとはなにか？  
①目標予算を達成させるマネジメント手法  
②営業の属人的スキルに依存して本当にこれから生き残っていけるのか  
③営業組織力を10段階の組織状態に沿って解説

### 【2日目 10時～17時】

4. 行くべき先を特定する「ポテンシャル分析」の手法とは  
①営業現場から逆算したマーケティング戦略  
②なぜマーケティングは机上の空論になりやすいか？  
③「白地」は既存顧客の深耕、新規顧客の開拓の2種  
④ポテンシャル分析の手順について
5. 「行くべき先」に営業の行動を振り向けるシートとは  
①ターゲットイメージを考える  
②ターゲットイメージに則した条件文を考える  
③KPI インターバルを書き出す  
④ミニマムKPI リミットを書き出す  
⑤面積で営業の活動レベルを見極める
6. まとめ、目標予算を達成させる為の行動計画  
「予材ポテンシャル分析に行くべき先として落とし込む」  
①課題の抽出  
予材ポテンシャル分析にむけた「自分」がやるべき事  
②課題の分類  
いつどのようなスケジュールで作成するのか？  
③課題の分解  
予材ポテンシャル分析にむけた具体的行動、阻害要因は何か？

※当日のカリキュラム内容は若干の変更をさせて頂く可能性もございます。ご了承くださいませようお願い致します。

## 担当講師

## 小嶋 武志 講師 (株)アタックス・セールス・アソシエイツ コンサルタント



## 【プロフィール】

大手人材サービス会社を経て、アタックスに入社。

入社当初、引継顧客がゼロの状態から1年目にして年間目標は160%越えを達成。

経営者から営業管理職まで関係を構築し、予材管理を使った営業マネジメント手法の導入・運用支援を軸とし、業界問わず営業組織の変革を支援。また、年間150名以上の新入社員や年間500名以上の管理職・営業に対する階層別の研修も担当している。同社年間表彰にて史上初の三冠を達成。

## 受講料

・資料代、昼食代、消費税（10%）全て込みです。

投資先※	44,000円
一般	58,000円

※投資先とは、研修申込日現在で東京中小企業投資育成(株)が出資している企業のことを言います。

## 申込方法について

※2024年度より研修申込方法がオンラインに統一されました ※

## ＜アカウントをお持ちの方＞

- 弊社ホームページの「研修申込はこちら」のボタンから研修申込サイト (<https://sbic.manaable.com/login>) へログインしてお申し込みください。右下の二次元バーコードからもログインいただけます。
- 「企業設定」から研修受講者を登録後、「研修を探す」より本研修を選び企業申込みをしてください。
- お申し込みした後、「承認」のメールが届いたら受付完了です。
- 研修開催日2週間前を目途に登録のアドレスへ開催通知をお送りします。
- 支払い期限までに受講料をお支払いください。

\*請求書は郵送しておりません。サイトよりダウンロードください。

## ＜アカウントをお持ちでない方＞

- 弊社ホームページの「研修申込はこちら」ボタンから研修申込サイトのログイン画面 (<https://sbic.manaable.com/login>) 下部の「新規登録」よりアカウント申請と企業申請をしてください。
- 企業申請の「承認」メールが届いたら、アカウント登録が完了です。上記＜アカウントをお持ちの方＞②からの手順でお申し込みください。

※申し込みは企業担当者（原則：1社1名）の方が代表してお願いいたします。

※その他、詳しい操作方法・支払い方法については弊社ホームページ

(<https://www.sbic.co.jp/training/>) 「研修申込はこちら」ボタン下のPDFのマニュアルをご参考ください。



## 研修申込サイト『ログイン画面』



こちらのマニュアル (PDF) もご参考ください



【お問い合わせ】 ビジネスサポート部 担当：山下 TEL：03-3499-0755 kenshu@sbic.co.jp

個人情報保護に係る利用目的：申込書にご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、また研修の企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。