

プロセス イノベーション コース《営業プロセス編》

1

属人営業
から
組織営業へ

2

アウトプット管理
から
プロセス管理へ

3

御用聞き営業
から
提案営業へ

PICs(Process Innovation Course series) とは

成熟社会における競争のポイントは、独自能力を生み出すコア・プロセスに如何に磨きをかけるか、という“プロセス”視点へと移ってきています。発展し続ける組織であるためには、場当たり的な対策の列挙や、特定の「できる人」に頼るのではなく、組織力を向上していく必要があります。この組織力を上げていくことを、“プロセス・イノベーション”といいます。

本シリーズは、組織内の重要なプロセスに焦点を当て、そのプロセスを可視化するための体系的な知識の習得と評価基準の活用、振り返りと根本的な原因発見、そして実践的な解決策の検討を目的に開発された研修コースです。

開催概要

日時: **第5回 2011年 5月26日(木) 10:00 ~ 17:30**

第6回 2011年 10月20日(木) 10:00 ~ 17:30

※ いずれの回も同じ内容です。

講師: **岡本 正耿**

(株) マーケティングプロモーションセンター 代表取締役
早稲田大学大学院客員教授
同ビジネススクール講師
日本能率協会マネジメントスクール専任講師

会場(予定): 日本生産性本部

〒150-8307 東京都渋谷区渋谷3-1-1

企業内研修も承ります。

コースの詳細情報はホームページをご覧ください。

<http://www.processinnovation.jp/>

本コースの狙い

多くの企業が、営業改革の必要性を認識して取り組んでいるにもかかわらず、なかなか成果が表れないという話をよく耳にします。提案営業への転換が社内で提唱されながら、従来の御用聞き営業が行われていたり、営業のデータベース・システムが導入されながら、データベースが利用されなかったりするのは、その典型ではないでしょうか。

その原因の一つが、問題と考えられる部分だけに特化した対策が取られ、関連した活動への配慮が検討されないまま放置されてしまったことにあります。

本コースは、営業を一連のプロセスと捉え、分析、定義、整理することによって、根本的な改革を行うために開発されました。営業に関する考え方や手法をまとめ、体系化することによって、部分最適な対策ではなく、全体最適となるダイナミックな改革へと、組織的に視野を広げていくことを意図しています。

期待される効果

1. 計画や調整が行われるために、営業のムダを省ける。
2. 営業の仕事が分解されることで、営業担当者の能力向上がしやすくなる。
3. どの顧客に対しても、常に一定レベルの専門的な問題解決サービスが提供できる。
4. 顧客への売り込みより、顧客の問題解決を目指した営業ができる。

Process Innovation Course series

対象者

- ・ 営業、顧客接点活動に関わる方。
- ・ 営業、顧客接点活動の改善、改革を検討している方。

※なお、本コースは法人営業（ビジネス材、消費財問わず）を想定した内容になっておりますので、予めご了承ください。
※コンサルタント、研修講師の方のご参加につきましては、大変恐れ入りますが、ご遠慮申し上げます。

企業内研修も承ります

研修に参加した後で、このようなことをご経験になった事はありませんか？

- 職場に帰って活かそうと思ったが、できなかった
- 同僚に伝えようとしても、なかなか理解してくれない
- 本当は教わったとおりにやったほうが良い、とはわかっている、いつもどおりに戻ってしまう

これらの原因の一つは、「あなた一人だけが職場で知識を持っている」ことにあります。

プロセス化するには、そのプロセスに関わる全ての人が、知識を共有する必要があります。

こうした問題に対処できるように本コースは社内研修としての開催も承っております。

研修をより効果的なものとするために、貴社のニーズにあわせたカスタマイズも可能です。

詳しくは事務局までお問い合わせください。

本コースの特徴

1

営業プロセス・イノベーションのステップを1日で体験できるプログラム

レクチャー（講義）だけでなく、自身の営業プロセスの振り返りや、組織プロセスの振り返りと対策案の検討まで、実践応用しやすいプログラムをコンパクトに1日で体験できます。

2

考え方が網羅された営業プロセス改革テキスト

営業活動に関連した知識を体系的にまとめたもので、受講者のみにお渡しします。受講後も、常にこのテキストに立ち返って内容を確認したり、レクチャーでは触れられなかった知識を習得することもできます。

3

営業プロセス用評価基準を活用したプロセス・アセスメントの実施

振り返りを行うためには何らかの評価基準が必要です。そこで、自社あるいは自分の営業プロセスを可視化して問題を発見するために、着眼すべきポイントをまとめた評価基準を複数用意しました。

プログラム 1日コース 10:00 ~ 17:30

開催日：5月26日(木)・10月20日(木)

10:00	I. 属人営業から組織営業へ	<ol style="list-style-type: none"> 属人営業の特徴(個人仕事/人により差がある/関係が個別的/実態がわからない) 組織営業の目的(知恵の結集/脱個人技/組織的關係/見える化) 組織営業のポイント(組織の意味を決める/ターゲットを定める/顧客計画(案件)を共有する/組織目標を定める)
	II. アウトプット管理からプロセス管理へ	<ol style="list-style-type: none"> アウトプット管理(現場がわからない/指導できない/問題がわからない/計画不能) プロセス管理(プロセス化/検討ができる/弱点が見つかる/先行管理/分析力が必要)
	III. 提案営業	<ol style="list-style-type: none"> 御用聞き営業(注文取り/テクニック偏重/プロダクトアウト/下流営業) 提案営業(売り込みと提案/目的を変える/顧客側から自社を見ると/上流営業へ) 提案営業のポイント(顧客を区分する/顧客対応基準の作成/ソリューション・提案領域の設定/提案)
17:30	一日のまとめ・振り返り	

シリーズのご案内

※詳細はホームページをご覧ください。事務局までお問い合わせください。

《CSプロセス編》

- ・感覚CSから実践CSへ
- ・業務プロセスを顧客価値プロセスに変える
- ・CSによるプロセス変革の具体策

《企画プロセス編》

- ・個人企画からチーム企画へ
- ・企画のプロセス化(能力依存から行動変容へ)
- ・ダイナミズム志向の企画へ

3つのコースをご用意しています。組織の特性に合わせて必要なプロセスをお選びください。

開催日程： 5月24日(火) 第2回「企画プロセス編」 5月25日(水) 第2回「CSプロセス編」 5月26日(木) 第5回「営業プロセス編」
 10月18日(火) 第3回「CSプロセス編」 10月19日(水) 第3回「企画プロセス編」 10月20日(木) 第6回「営業プロセス編」

■ 開催日程：本ご案内表紙、もしくはホームページ(<http://www.processinnovation.jp/>)にてご確認ください。

■ 参加費(消費税込)：日本生産性本部賛助会員、経営品質協議会会員(情報会員を除く) ▶ 42,000円 一般 ▶ 48,300円 ※昼食代込み
5名以上同時一括申込の場合、お一人あたり2,100円割引いたします(賛助会員・一般)。

■ 申し込み要領：

- ・下記「参加申込書」に必要事項をご記入のうえ FAX いただくか、ホームページよりお申込みください。
- ・参加証および請求書は、開催2週間前を目安にお送りいたします。・参加費のお支払いは、コース開催前日までにお振込み願います。
- ・お申込み後、ご出席できなくなった場合、代理の方のご参加をご検討ください。代理の方の参加が難しい場合や参加日程を変更する場合は、開催日より7営業日前の午前中までにご連絡ください。それを過ぎますと規定のキャンセル料・日程変更料を申し受けます。
- ・キャンセル規定：7営業日午前中まで▶キャンセル料無料 7営業日午後～3営業日前▶研修費用の30% 2営業日前以降▶研修費用の50%

■ 「賛助会員」ご入会のお勧め：

日本生産性本部の活動にご賛同・ご協賛いただく賛助会員制度がございます。本コースをはじめ事業参加費の割引など各種特典もございますのでご入会をお勧めいたします。詳しい内容については下記、担当部署までお気軽にお問い合わせください。担当：組織広報センター：TEL.03-3409-1116 FAX.03-3797-1156

■ 個人情報の取り扱いについて：

1. 参加申込によりご提供いただいた個人情報は、当本部の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、当本部個人情報保護方針の内容については、当本部ホームページ (<http://www.jpc-net.jp/>) をご参照願います。参加されるご本人、ご連絡担当者の皆様におかれましては、内容をご確認、ご理解の上、お申込みいただきますようお願いいたします。
2. 個人情報は、『プロセスイノベーションコース』の事業実施に関する参加者名簿等の資料等の作成、ならびに当本部が主催・実施する各事業におけるサービス提供や事業のご案内、顧客分析・市場調査のために利用させていただきます。
3. 『プロセスイノベーションコース』の事業実施に関して必要な範囲で参加者名簿等の資料を作成し、当日講師、参加者等の関係者に限り配布させていただきます。但し、前述の場合および法令に基づく場合などを除き、個人情報を第三者に開示、提供することはありません。
4. 案内状や参加証、テキストの送付などを外部に委託することがありますが、委託先にはご本人、ご連絡担当者へのサービス提供に必要な個人情報だけを開示し、サービス提供以外に使用することはありません。
5. ご本人からの求めにより、開示対象個人情報の利用目的の通知、開示、訂正、追加又は削除、利用の停止、消去及び第三者への提供の停止に応じます。この件については、経営品質推進部(担当：与野、事業実施部門連絡先TEL.03-3409-1117) または総務部個人情報保護担当窓口(TEL.03-3409-1112) までお問合せください。【責任者：個人情報保護管理者(総務部長)】
6. お申込書に個人情報を記入するかどうかはご本人の自由です。ただし、必要な個人情報が不足していた場合は、当本部からのサービスの全部、または一部が受けられないことがあることをご了承願います。
7. 本案内記載事項の無断転載をお断りします。



FAX. 03-3409-1167

※申込欄が足りない場合はコピーしてご使用ください。

PICs《営業プロセス編》参加申込書

参加者及び申込責任者が上記「個人情報の取り扱いについて」に同意した上で申込みます。

平成 年 月 日

ふりがな 組織名	所在地 (〒 —)	
ふりがな お申込責任者氏名	TEL	FAX
所属・役職	E-mail	
業種	会員区分 1. 賛助会員 2. 経営品質協議会会員(情報会員を除く) 3. 一般	

ご参加者氏名	所属・役職	ご参加希望回・日程
ふりがな		
ふりがな		
ふりがな		
ふりがな		
ふりがな		

お申込み・
お問い合わせ先

公益財団法人 日本生産性本部

経営品質推進センター 〒150-8307 東京都渋谷区渋谷3-1-1 TEL：03-3409-1117 FAX：03-3409-1167 担当：坂本・手塚
PICs ホームページ：<http://www.processinnovation.jp/>