

営業チームの成約率を高める 勝ちパターンマネジメント・ワークショップ のご案内

PROJECT PRODUCE

組織に埋もれたノウハウを勝ちパターン化することで
成約率がアップします！

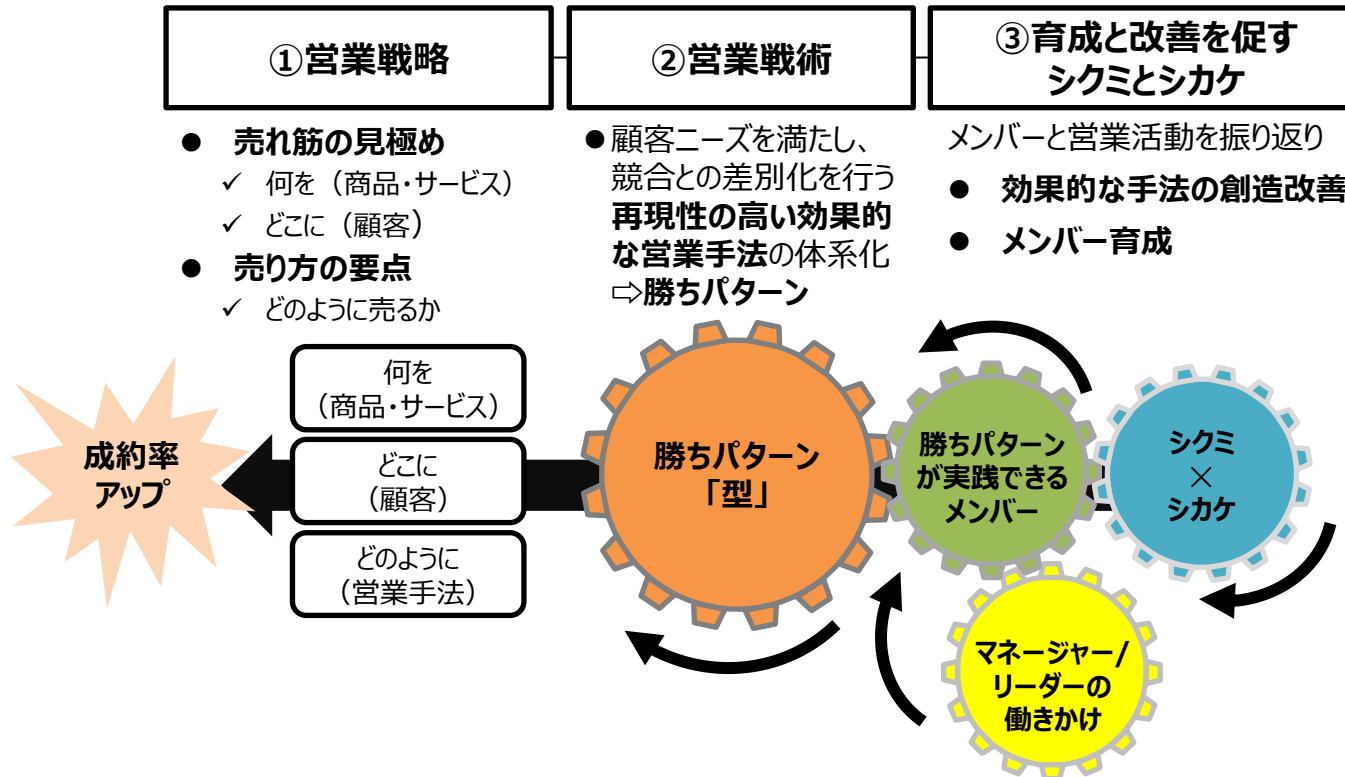
株式会社プロジェクトプロデュース



勝ちパターンマネジメントとは

PROJECT PRODUCE

勝ちパターンマネジメントとは、
商談の成約率を高めるためのマネジメント手法です。



強い営業チームでは、
再現性の高い効果的な営業手法を創り出し、メンバー育成を行う
勝ちパターンマネジメントが機能しています。



勝ちパターンマネジメント・ワークショップの概要

PROJECT PRODUCE

【この研修の目的】

- ターゲット市場に対する、効果的・効率的な営業の「型」＝“勝ちパターン”を見える化し、メンバーに伝授する手法の習得
 - “勝ちパターン”を営業現場に定着させていく1on1ミーティング手法の習得
- によって、営業チームの「勝ちパターンマネジメント力」を強化することが目的です。

【このような課題に対応できます】

- 売れている人とそうでない人の格差が大きい…
- 上司やリーダーが、上手いやり方を教えることができない…
- 今どきの若手は、上司や先輩の背中を見て、学ぶ、盗むことができない…
- 商談の進め方や受注確度の認識にズレがある…

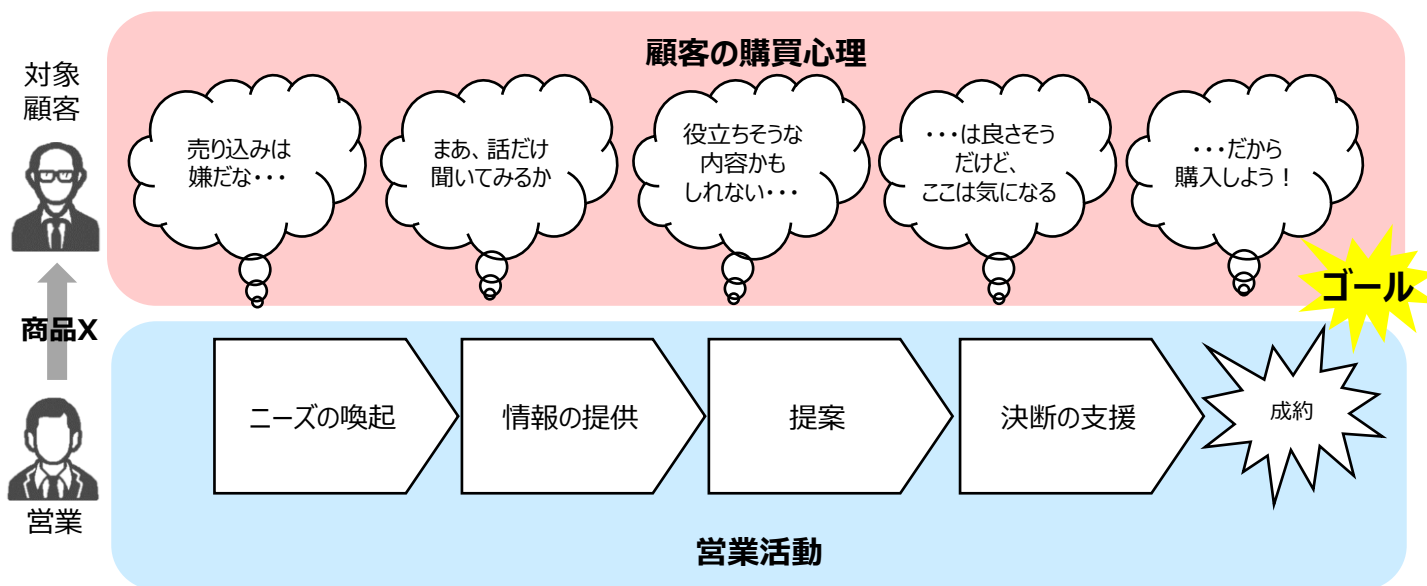
【ワークショップの内容】

• 以下は、本研修の標準的なプログラムとなります。

I	成功体験を持つマネージャー・リーダーと勝ちパターンを見える化する * 弊社が好業績者にインタビューを行い勝ちパターンを可視化する場合もあります	人数・期間
	<ul style="list-style-type: none"> • 対象となる商品、メインターゲットを設定し、勝ちパターンフレームワークを活用して、ノウハウの棚卸しを行います。 • 優劣の差が生じる部分を特定し、メンバーの育成ポイントを見極めます。 • 勝ちパターンの実践力をつけるためのトレーニング策を企画します。 	約5名のマネージャー・リーダーと3～4回(1回約2～3時間)のミーティング
II	勝ちパターンを営業メンバーと共有し、実践力をつけるための研修を実施	人数・期間
	<ul style="list-style-type: none"> • 作成した勝ちパターンをメンバーにレクチャーします。 • 企画したトレーニング策をマネージャー、リーダーと共に実施し、今後のOJTに応用できるようにします。 	上限参加人数：20名/回 所用時間：1日間
III	勝ちパターン定着のための1on1ミーティング演習	人数・期間
	<ul style="list-style-type: none"> • 商談前と商談後に行う1on1ミーティングの効果的な手法を、上司部下のペアで行うロールプレイを通して習得します。* 上司役1名に対して3名メンバーでグループを形成し演習を行います。 • 1on1ミーティングというOJTによって、勝ちパターンを現場に根付かせ、メンバー自らが自力で勝ちパターンをつくりだせる力を強化します。 	関わる上司、育成担当者の人数で、参加人数、所用時間を設定します

「営業」とは

有効な対象顧客を定め、
顧客の購買心理を高めながら、
意図する購買状態（ゴール）まで導く一連の活動です。



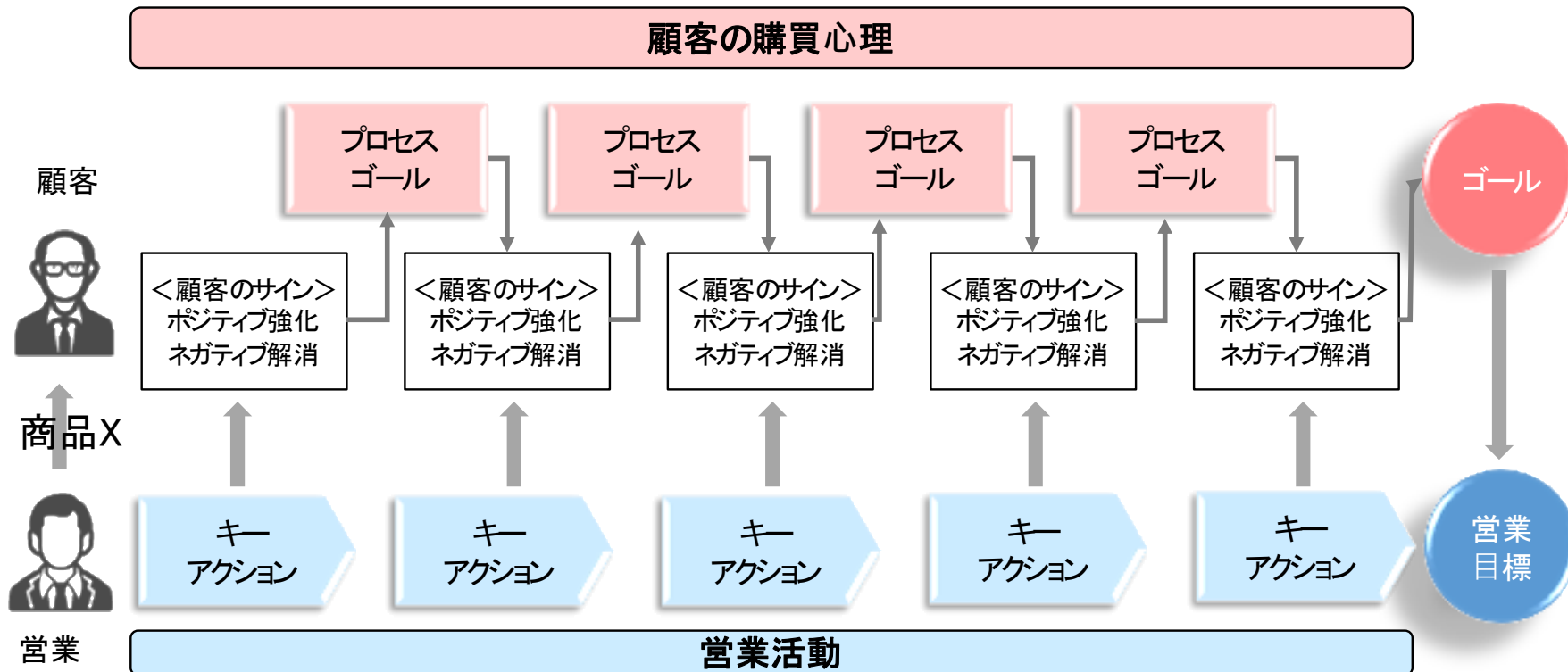
優れた営業パーソンは、アクションの意図が明確であり、
購買心理を高めていくパターンを持っています。



勝ちパターンを見える化するフレームワーク

PROJECT PRODUCE

「勝ちパターン」とは、成果に結びつく、再現性の高い効果的な手法を、誰もが実践できるように体系的に見える化したものです。



勝ちパターン・フレームワークで、属人的になりがちな営業活動を見える化します。

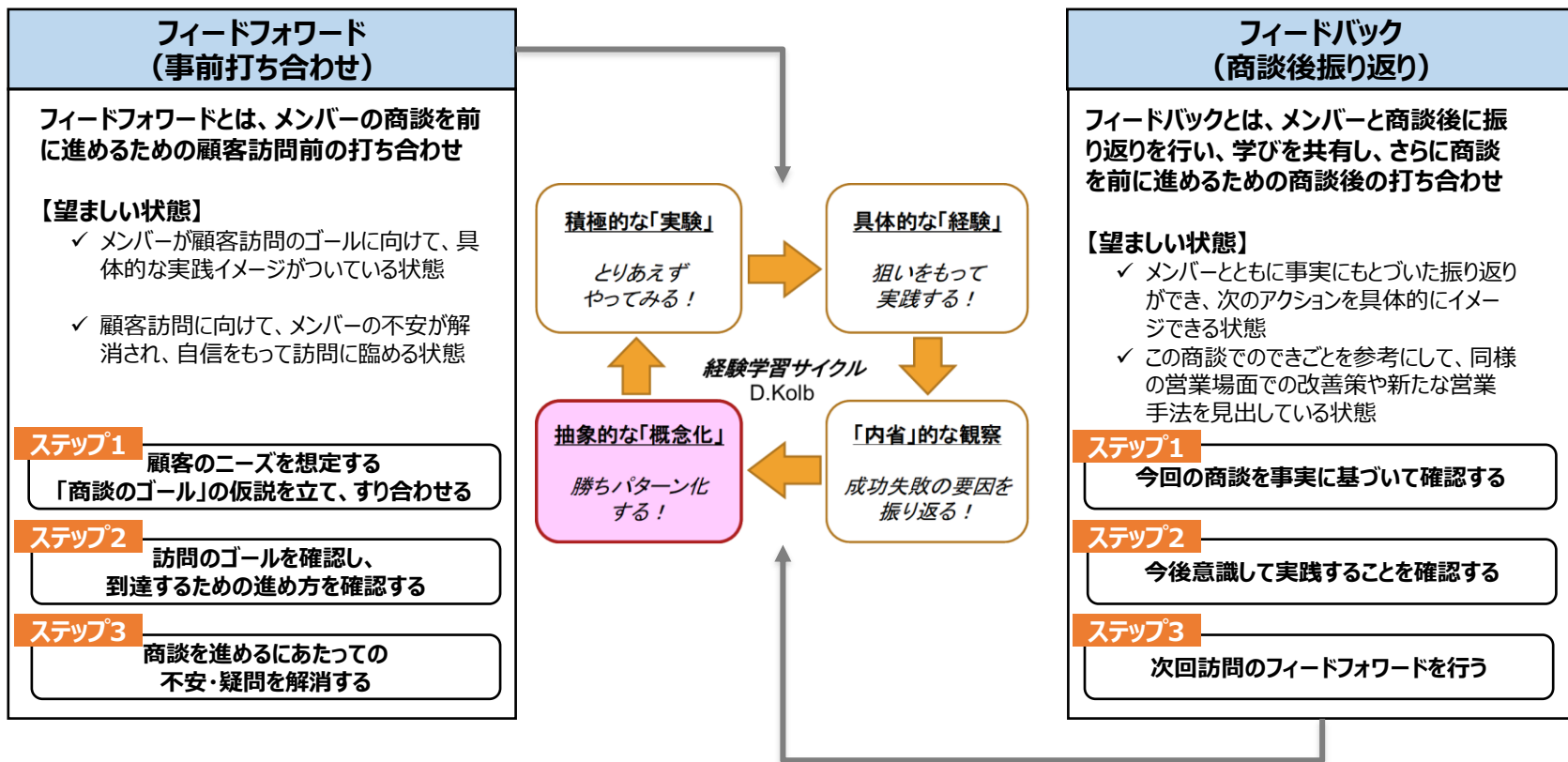


勝ちパターン定着のための1on1ミーティング演習

PROJECT PRODUCE

営業マネージャー・リーダークラスと営業メンバーで、商談前後のミーティングを行い、メンバー育成を促す演習を行います。

1on1での対話を通して、「経験学習サイクル」を回す思考習慣を培い、メンバー自らが自力で勝ちパターンをつくりだせる力を強化します。



亀田 啓一郎 (かめだ けいいちろう)

株式会社プロジェクトプロデュース 代表取締役

- 兵庫県西宮市 生まれ
- 平成元年 リクルート 入社
- 通信事業部門 新規顧客開拓営業
- 住宅情報事業 ネットサービスの開発、運営
- 人材教育、組織開発部門 リクルートマネジメントソリューションズ
- 独立起業

著書：

- 売れる営業チームに育てる「シクミ」×「シカケ」 綜合法令出版
- トップセールス1000人に聞いてわかった
「毎月目標達成できるPDCA営業」 秀和システム
- 自力で目標を達成できる「ヨミ表」マネジメント クロスメディアパブリッシング



こちらから
お問い合わせください

<https://www.pro-pro.co.jp/contact/>