



【全員営業リーダー育成講座】

全員営業とは、受け身ではなく、社員全員で主体的に稼ごうとする状態を定義します。全員営業リーダーとは、経営者でなくとも、自ら熱意を持って仕事に取り組み、組織を牽引していく存在です。

ご参加料 お1人様 23万円（税抜）

初回は令和5年1月26日（木）からスタート！

サービス項目	詳細	対象者	受講について
0ヶ月目（受講1週間前まで） ※所要時間1時間～2時間	「あなたにだからこそ受けて欲しい」 時間とお金を掛けて受講する意義を明確化 1) 「なぜ、その社員が受講するべきか」事前ヒアリング 2) 経営者様と社員様の面談手順のご提案 3) 最大限の成果を目指す育成期間の社員との関わり方について	経営者様	<ul style="list-style-type: none"> ・時期 1月～4月、5月～8月、9月～12月 ・時間 13時～17時 ・定員 各回4名（最低催行人数3名） ・場所 株式会社日乃目事務所 ・期間中、受講者と渡辺でのLINEグループで情報共有を行います。（コミュニケーション方法は、参加者と打合せの上行うため、変更の可能性がございます。） ・各回後に宿題を提出頂きます。 ※添削の上、返送します。 ・各回後に経営者様へ受講者のフィードバックをお送りします。
1ヶ月目	ビジョンある全員営業リーダーの心構え 1) 「まずは、自分の給料を自分で稼ぐ」仕事を自分事にする 2) 社内・社外で人を惹きつけるラポール形成 3) 将来を予測する外部環境の捉え方	ご参加従業員様	
2ヶ月目	数字を知り、数字を伝えられるリーダーに 1) ざっくり掴み、がっちり稼ごう「お金のブロックパズル」 2) 「利益で考える」時間とコスト意識の持ち方 3) 経営者と会話が出来る「決算書の読み方」	ご参加従業員様	
3ヶ月目	商品・サービスを売る力を上げる 1) 商品によるマーケティングとセールスの違い 2) 魅力あるメタファーを。伝える話し方 3) 社内を活性化する商品開発会議	ご参加従業員様	
4ヶ月目	「全員営業」から「全員経営」への道 1) 「経営者は何に悩んでいるのか」経営者感覚を持つ意味 2) 「個の力を組織の力に」強みの焦点化 3) 社内を動かす自発的行動する熱意の伝染	ご参加従業員様	

※原則、各講座終了後の懇親会への参加をお願いします。（別途費用ご負担 5,000円程度）