



アルファヴォイス倶楽部

VOL.109 2004.07

発行責任者: アルファヴォイスコンサルティング株式会社 代表取締役 野村 敬一
〒102-0074 東京都千代田区九段南4-7-10 TEL: 03-5215-8711

《INDEX》

1. 燃える営業組織を構築する 革新への道筋

代表取締役 野村 敬一

燃える営業組織を構築する 革新への道筋

代表取締役 野村 敬一

(1) なぜ燃えない営業組織があるのか

【燃えない要因を探す】

会社、商品に対する絶大なる信頼が構築できているか

- ・「どんな会社や商品でも完璧なものは存在しない。大切なのはその問題を発見し解決しようと努力する企業姿勢が営業マンに安心と信頼と勇気を与えるのである」

人事、組織が硬直化していないか

- ・戦略とは『集中と分散』の繰り返しである。『揺さぶり』が組織を活性化させる

会社、組織、個人の目標は明確か

- ・目標を分解し日常活動にまでブレイクダウンできているか
- ・目標達成のイメージが構築できているか

中間管理職（プレイングマネージャー）は存在しているか

- ・寝食を共にする同志的中間管理職が営業マンを燃えさせる（互助精神）

内なる平等の競争原理が存在しているか

- ・競争は他社や外部に求めるのではなく、社内の平等条件下の競争原理がもっとも燃えるのである

トップセールス後のキャリアイメージがあるか

- ・トップセールスになったら・・・

オフィシャルコミュニケーションとノンオフィシャルコミュニケーションの双方が機能しているか

- ・マネジメントコミュニケーションを理解する
- ・E-MAILによるコミュニケーションの危うさ

(2) 燃える営業組織への転換はマネジメントスキルを理解することから

マネジメントには基本と原則、ルールと定石がある。

営業とまったく同じで、マネジメントには、経験則的、個人的能力や性格に依存しない、普遍的なスキルが存在する。

どんな管理者でも、そのスキルを学べば、最低品質のマネジメントは可能となる。満足できる品質にまで向上させるには、管理者としての人間的成長は必要であるが、スキル(技術)であるから、その基本を学び、訓練すればその技能は向上する。

マネジメントの技術(スキル)を学び、そのスキルを向上させるため、技能訓練を行わなくてはならない。

『どんなマネジメントや営業の天才も、そのスキル(技術)の修得と技能訓練なくしては存在しない』

我々は、この言葉を教訓としなければならない。

自己流のトップ営業マンやマネージャーは、自分でその才能を発揮して成功したとしても、その成功の要因を自己の才能と経験にだけ依存しているので、自己分析と解説ができない。

つまり、自己分析と解説ができないということは、マニュアル化、標準化ができないということである。

すなわち、他人や部下に教えることができない。

自己流、経験主義的マネージャーは、その真価を問われる集団の成果目標が達成できず、部下の指導育成ができないのである。

古典的、経験主義的、観念的管理スタイルから脱却し、科学的かつ論理的なマネジメントスキルや営業スキルを学び訓練しなくては、個人の人間的成長も、企業の

成長もありえないのである。

企業人であるからには、仕事を通じて学習し、訓練し、人間的成長を図らなければ労働の価値、つまり人生の存在価値は半減するだろう。

アルファヴォイスコンサルティングの16年の経験と学習において、マネジメントやリーダーシップを皆さんにわかりやすく、かつ実行可能な具体的行動レベルにまとめたのが、マネジメントスキルである。

『ブレイングマネージャー＝チームリーダー』のための『マネジメントスキル』

これから解説するマネージャーとは、現在、アルファヴォイスコンサルティングが推進している営業のチーム制を前提としたチームリーダーを指す。

マネジメントとはチームリーダーに与えられたひとつの仕事である。

それは、マネジメントに専念しなければならないほど、時間を要する仕事ではない。

セールスのチームリーダーにおいて十分な仕事がない場合、リーダーは部下の仕事を取ってしまうものである。

自ら営業の一線で働くことが習慣となっている古典的管理者は、部下に権限を移譲せず、その成長を妨げていることが良くある。

同行訪問はメンバー育成の重要なスキルである。しかしながら常に部下の営業に同行するリーダーの存在は、場合によって組織と部下育成において害をなす。

営業におけるマネジメントスキルとは、顧客に直接面談することなく、成果を上げるための管理スキルである。

マネジメントスキルは営業チームリーダーのためにある。

つまり、自らも販売に携わり、自己の成績も上げながら組織の成果をあげる役割を持つものを『ブレイングマネージャー』と定義する。

一般的には『チームリーダー』と呼ぶ。この解説は『チームリーダー』のための『マネジメントスキル』である。

【チーム制の導入と平等で内なる競争原理の実現】

活力ある営業風土醸成にはチーム制の導入が不可欠である。

チーム制導入には、多くのメリットが存在する。

管理単位を明確にすることにより、管理項目と管理レベルが決定する。

少人数によるチーム制の導入をお勧めする。すなわち3人から5人が、チームリーダーの管理限界である。

これらの少人数で構成されたチームが、複数存在することにより『内なる競争原理』が発生する。活力ある営業風土には内なる競争原理が不可欠である。

受注目標をメンバー構成により自動的に設定し、『平等なる競争』を実現しなくてはならない。営業戦力係数を組織で設定することである。

チームにおける目標が恣意的に高く設定されたり、経営者の思惑で設定されるのではなく、メンバー構成により自動的に目標が設定されれば、チーム間の競争は常に平等に行われる。つまり目標に対する『達成率』で競争するのである。

賃貸マンション営業を例に取り目標を設定する。

年間目標は、新人は一年目で2棟受注。一棟の受注単価は5000万円とする。二年目なら4棟、2億。それ以上の経験なら、6棟、3億。受注目標値はそれ以上には設定しない。それ以上受注したならば達成率が100%以上になったということになる。

複数チームが存在する場合、達成率の勝負となる。達成率により『平等で内なる競争原理』が発生するのである。

マネジメントのシステムを構築するために、チーム制の導入と平等で内なる競争原理を発生させることは、活力ある営業風土醸成と企業発展の基本である。

【チームの基本精神】

チームメンバーはチーム目標達成のために、個人の目標を達成することのみではなくメンバー同士、助け合い、リーダーを補佐しなくてはならない。

チーム運営の基本は『HELP』であり『互助会組織』でなくてはならない。

【チームリーダーとは何か】

チームリーダーとは、組織の成果に責任を持つ者である。

つまり、チームリーダーはメンバーを通じ、また自らの受注も通じ、組織に与えられた目標=成果をあげることである。

チーム目標を100%以上達成する責任を持つのである。

チームリーダーとは役職名ではない。主任であろうと課長であろうと、その任にあたるものをチームリーダーと呼ぶ。

【チームリーダーの役割】

チームリーダーの役割は、

メンバーに日常的に『関わり=HELP』ながら、『メンバーの意欲を引き出し、勇気と自信と信念を持って仕事をさせ、目標(チーム・個人)を実現すること』である。

【機能と役割】

$1 + 1 + 1 = 3 +$

+ を生み出す役割と機能を持つ。

すなわち個々の和(1+1=2)投入した資源の総和よりも、大きなものを生み出す(プラス)生産体を創造することである。

『緊急課題=対処』と『長期的重要課題=抜本対策』を行動と決定において調

和させること。

上司との間のリンキングピンの役割と機能

組織の指示命令をメンバーに伝え、メンバーの状況を上司に報告する義務がある。

部門間の調整

組織の成果をあげるために、部門間の問題を解決するための調整をする機能をもつ。

【チームリーダーの仕事】

1. 業務管理

目標設定（分解、期間、プロセス）

< 目標管理期間の設定 >

- ・年間目標棟数
- ・半期目標棟数
- ・四半期目標棟数

< 目標の分解管理 >

営業プロセスによる分解

- ・契約目標件数：K
- ・商談目標件数：S
- ・商談見込み客件数：B S
- ・培養見込み客件数：B B

< 目標の打率管理 >

- ・K / S : 1 / 3 (商談クロージング能力)
- ・S / B S : 2 / 3 (ランクアップ能力)
- ・B S / B B : 3 / 1 0 (初期面談能力)

< マーケティング目標への展開 >

- ・四半期別マーケティング目標の設定
- ・四半期のB B件数によるマーケティングエリアの設定

< マーケティング実行計画の策定 >

カレンダーへの記入

目標管理の原則

目標のブレイクダウンもしくは分解作業を行い、階層における管理レベルを変える。

厳密に規定するとプレイングマネージャーとマネージャーの役割は異なる。

管理項目と管理レベルを規定する。

チームリーダーのための重点管理項目を設定する

チーム組織化と目標統合

日常管理（営業ミーティング）

- ・進捗状況ミーティング（報告と指示・状況に応じた対処）
- ・SPSミーティング（問題発見型ミーティング）
 - 客観的事実情報に基づく顧客ニーズの予測、
 - 顧客心理を読む
 - 仮説と検証
 - 確認欲求による動機付け・自己管理・自己分析（セルフモチベーション）
- チェック評価（予定と実績）目標値との差（問題）データ管理
 - スケジュールチェック・予定と実績
 - 件数チェック
 - 打率チェック
- モチベーション（動機付け）とコミュニケーション
 - オフィシャルマネジメント = 80%
 - （組織・人事、給与制度・報奨金・表彰制度・会議）
 - ノンオフィシャルマネジメント = 20%
 - ・ぶらぶら歩きのマネジメント
 - ・飲食
 - ・レクリエーション

2. 指導育成

- OJT
 - その場で、具体的に
- OFF・JT
 - 集合研修はプロの仕事
 - 月一回定期的にかつ継続的に

3. 保護管理

- 人の顔を見る
- メンタルヘルスの重要性(精神疾患は2つ以上の要素が重なったとき起こる)

(3) 営業マンの給与制度

- ・営業マン自身で計算できる明確でわかりやすい給与制度
- ・チーム制度導入に伴うリーダー手当を明確にした、集団業績制度の導入

(4) 内なる平等な競争原理を創出する表彰制度

- ・半期単位の目標に対し達成率で成果を表彰する（表彰式の実施）
- ・チーム賞、個人賞、達成賞（累計完工棟数）その他（連続契約、新人賞 等）

以上

第6回アルファヴォイスコンサルティング海外視察研修

イタリア・スペインの建築と住宅・賃貸マンション視察

～ローマ・バルセロナにおける歴史的建築物徹底研究～

日程：2004年11月1日(月)～6日(土) 4泊6日間

視察先：イタリア(ローマ)・スペイン(バルセロナ)

対象者：経営者・営業責任者・営業マン・設計責任者・プランナー

目標達成した優秀営業マン・社員への報奨旅行や社内研修にもご活用ください

視察研修のポイント

1. カトリックの中心地であるローマでは、バロック芸術と古代遺跡を鑑賞します。
2. バルセロナでは、鬼才建築家「アントニオ・ガウディ」、ガウディのライバルである「ドメネク・イ・モンタネール」の建築物をはじめ、ピカソやミロなど多くの芸術に触れることができます。
3. バルセロナにおける賃貸マンション・住宅の現状を視察します。

スケジュール(予定)

	日付(曜日)	場所	時間	交通	スケジュール	食事
1	11/1(月)	成田発	昼	航空機	成田空港より空路、アリタリア航空にてローマへ	機内
		ローマ着	夕刻	専用車	ローマ到着後、ホテルへ (イタリア ローマ泊)	
2	11/2(火)	ローマ滞在		専用車	ローマ市内視察・観光 (ヴァチカン市国、サンピエトロ大聖堂、コロッセオ、フォロ・ロマーノ、トレヴィの泉) 市内視察・観光後自由行動 (イタリア ローマ泊)	朝食 昼食
3	11/3(水)	ローマ発	午前	航空機	ローマから空路、バルセロナへ	朝食
		バルセロナ着	午前	専用車	バルセロナ到着後、 ガウディの建築物見学(サクラダ・ファミリア、グエル公園、カサ・ミラ、聖家族教会など) 賃貸マンション内覧視察 スペインの古城「Parador de Cardona」に宿泊 (スペイン バルセロナ泊)	昼食 夕食
4	11/4(木)	バルセロナ滞在			終日：自由行動 日産 TEANA のCMで放映された「Hotel AC Diplomatic」に宿泊 希望者のみ (スペイン バルセロナ泊)	朝食
5	11/5(金)	バルセロナ発 (ミラノ経由)	昼	航空機	バルセロナより空路、帰国の途へ	朝食 機内
6	11/6(土)	成田着	午前		成田空港到着後、解散 ~お疲れ様でした~	

現地視察先など内容が変更になる場合がございますのでご了承下さい。

各地方都市からの帰りは同日に移動が可能な時間帯にて設定しています。

視察研修例

アントニオ・カウディの作品



<サクラダ・ファミリア>



<グエル公園>

ドメネク・モンタネールの作品



<カタルーニャ音楽堂>

宿泊ホテル

パドール・デ・カルドナ

- ・ 9世紀、岩山の頂上に建築された古城。
- ・ 中世の世界に入り込んだような雰囲気を持つ



ア-セ-

ACディプロマティック 希望者のみ

- ・ 日産 TEANA のCMで放映された人気のホテル
- ・ 日本の客間を思わせるモダンなインテリア

詳しくはPをご覧ください <http://www.ac-hotels.com/index.htm>



ご参加要綱

対象者：経営者・管理者・営業マン・設計・プランナー成績優秀社員（営業・設計・プランナー）

出発地：東京（成田空港）

研修費：おひとり約 345,000 円 / 消費税込（予定） 詳細が決まり次第、確定研修費用をお知らせ致します
費用に含まれるもの：

- ・ スケジュール通りの交通機関の運賃（航空機はエコノミークラス）
- ・ スケジュール通りの食事代
- ・ スケジュール通りの宿泊費（2人1部屋）
- ・ 視察研修に関わる諸費用、各国の出国税、航空保険

利用ホテル：4ツ星ホテル ローマ：クイリナーレ バルセロナ：アンバサダー

（グレードアップ） ローマ：ウェスティンエクセルシール 一泊おひとりあたり プラス約 26,000 円

希望者のみ バルセロナ：ACディプロマティック 一泊おひとりあたり プラス約 28,000 円

催行人員：20名（定員になり次第締切らせて頂きますので申し込みはお早めに）

申込み期限：2004年9月30日

企画・主催：アルファヴォイスコンサルティング株式会社

その他：この視察研修は企画手配旅行とさせていただきます

《お申し込み・お問い合わせ先》

〒102-0074 東京都千代田区九段南4-7-10 九段藤山ビル3F

TEL: 03-5215-8711 FAX: 03-5215-8717

アルファヴォイス コンサルティング 株式会社

申込書（ご記入の上、このまま切り取らずFAXにてお送り下さい） FAX：03-5215-8717

会社名

責任者/窓口

会社所在地 <〒 - >

TEL:

FAX:

研修参加者氏名

フリガナ

氏名

部署・役職名

年齢

フリガナ

氏名

部署・役職名

年齢

SS4 . 現場でそのまま使える

賃貸マンション、契約に直結する見学会の**実現**

クロージングイベントのスキル

「なぜ、見学会を実施してもお客様が来場しないのだろう」「お客様は来るが、ひやかし客ばかりで有望見込み客が来ない」「契約まで結び付かない」「名簿は取れるが次の約束を取り付けることができない」「見学会直後に来場客に訪問するが、丁寧な断りに合い次のアポが取れない」「時間が無くて見学会来場客のフォローをすることができない」「見学会の設営に時間がかかり、集客を行うことができない」

現場見学会を実施しても、成果の挙がらない建設会社から良く聞かれる悩みの声です。この悩みの原因は、クロージング（契約の促進）を意識した見学会を実行していないことにあります。

セミナーでは、**有望見込み客を集客できる見学会、約束の取れる見学会、契約に直結できる見学会**の進め方を具体的に解説します。このコースにご参加いただければ、次回の見学会から接客方法が変わり、より契約に近づく見学会を実施することができます。

【対象者】営業責任者、営業社員、中途入社社員、未経験者(工事担当からの移動の方 等)

【日時】2004年7月29日(木)

10:00~16:00(昼食休憩1時間を含む) 《定員15名》

【会場】アルファヴォイスコンサルティング(株)セミナールーム

東京都千代田区九段南4-7-10 九段藤山ビル3階 Tel 03 - 5215 - 8711

お申込みいただき次第、ご案内をお送りさせていただきます。

【費用】31,500円/人(消費税込み)

ご入金後、参加をキャンセルされた場合、研修費用はご返金できませんのでご了承ください。

【テーマ】・なぜ、見学会から契約が取れないのか ・なぜ、有望客の集客ができないのか
・クロージング型見学会には段取りが大切だ ・目標と計画を立てよ
・マーケティング工程表を活用しているか ・現場周辺エリアマーケティングを実施しているか(現場周辺5回訪問) ・接客時の「真実の瞬間」を意識しているか
・受付で着座させているか ・最高の受付対応が約束率を上げる
・受付で客観的事実情報を掴め ・接客7つ道具を準備せよ ・感動の接客技術をマスターせよ
・再着座後のクロージングストーリーを準備しているか
・見学会直後のカードチェックミーティングが契約率を左右する

【お問合せ】アルファヴォイスコンサルティング株式会社 Tel 03 - 5215 - 8711

以上

SK1.現場でそのまま使える

顧客面談に**有効**な、

アプローチブックの使い方

「本当にマンションを建てたら節税できるの？」

「マンション建てたって儲からないって聞くよ！」

「おたくはどんな会社なの？」「どんな建物を建てているの？」

初期面談時に、顧客からよく出る反応です。これらの反応は営業マンにとって、大きなチャンス！！ 営業マンは、はりきって説明するでしょう。しかし、多くの営業マンは、口頭だけで説明しています。口頭だけの説明で顧客に営業マンの真意が伝わるのでしょうか。

顧客は1日で複数の営業マンと接触しています。複数の営業マンの中からあなたを選んでもらうには、顧客の目に強く訴えるツール、つまり、**アプローチブック**が必要不可欠です。

会社紹介、自己紹介、商品紹介、事例紹介などのテーマを盛り込んだ**アプローチブック**は営業マンにとって強力な武器になります。

今回のコースでは、顧客と信頼関係を構築でき、顧客の意欲を引き出し、最終的に何らかの約束を取り付けることのできるアプローチブックの作成方法と使い方を学びます。セミナー直後から、営業現場でそのまま使えます。

トップ営業マンのアプローチブックの実例を公開します。

【対象者】営業責任者、営業社員、中途入社社員、未経験者(工事担当からの移動の方 等)

【日時】2004年8月6日(金)

10:00~16:00(昼食休憩1時間を含む) 《定員15名》

【会場】アルファヴォイスコンサルティング(株)セミナールーム

東京都千代田区九段南4-7-10 九段藤山ビル3階 Tel 03-5215-8711

お申込み頂いた方に、ご案内をお送りさせていただきます。

【費用】31,500円/人(消費税込み)

ご入金後、参加をキャンセルされた場合、研修費用はご返金できませんのでご了承ください。

【テーマ】・アプローチブックの作り方、使い方

・顧客の質問には資料で答える

・他社と差別化する会社紹介、商品紹介、自己紹介

・アプローチブック事例紹介

【お問合せ】アルファヴォイスコンサルティング株式会社 Tel 03-5215-8711

SS1. 現場でそのまま使える

賃貸マンション月1件契約の**実現**

セールスコミュニケーションスキル()

「なぜ、賃貸マンションが月1件の契約ができないのだろうか」「他社はなぜ、月1件の契約が可能なのだろうか」「月1件までいなくても、せめて営業マン一人当たり年間6件以上を常時取れるようにしたい」「売れる営業マンと売れない営業マンのバラツキが激しい」「中堅の営業マンをもっと売れるようにしたい」

賃貸マンション、土地活用営業をしている営業マンや営業責任者から良く聞かれる声です。下記は月1件の契約が取れない理由です。

月1件契約するための賃貸マンション営業の定石を知らない

弊社では月1件契約するための賃貸マンション営業の定石をセールスコミュニケーションスキル(マーケティングスキル、ランクアップスキル、クロージングスキル)として、整理し、まとめています。今回のコースに参加することにより、セールスコミュニケーションスキルの内容を理解し、月1件契約のコツを得ることができます。

【対象者】営業責任者、営業社員、中途入社社員、未経験者(工事担当からの移動の方 等)

【日時】2004年8月27日(金)

10:00~16:00(昼食休憩1時間を含む) 《定員15名》

【会場】アルファヴォイスコンサルティング(株)セミナールーム

東京都千代田区九段南4-7-10 九段藤山ビル3階

お申込み頂いた方に、ご案内をお送りさせていただきます。

【費用】31,500円/人(消費税込み)

ご入金後、参加をキャンセルされた場合、研修費用はご返金できませんのでご了承ください。

【テーマ】・なぜ、月1件契約が取れないのか ・月1件契約するためには賃貸マンション営業の定石、3つのスキルが必要だ(マーケティングスキル、ランクアップスキル、クロージングスキル) ・客観的事実情報で地権者を見分ける ・短期集中型訪問で顧客を選別せよ ・月5件の市場環境調査約束の取り方 ・市場環境調査報告が契約の決め手だ ・商談初期で契約までのスケジュールを確定せよ ・商談後期の反感、反論の芽は商談前半で潰せ ・月3件の敷地環境調査約束の取り方 ・建築申込み(契約)3段階クロージングを体得せよ

【お問合せ】アルファヴォイスコンサルティング株式会社 Tel 03 - 5215 - 8711

以上

アルファヴォイスコンサルティング(株) 行
Fax 0 3 - 5 2 1 5 - 8 7 1 7

アルファヴォイス公開セミナー申込書
(賃貸マンション・土地活用コース)

セミナーコース(申込コースに をお付け下さい)

SS 4. 契約に直結する現場見学会の実現 (7/29)

SK 1. 顧客面談に有効なアプローチブックの使い方 (8/6)

SS 1. 賃貸マンション月一棟契約の実現 (8/27)

貴社名 / 住所

貴社名 _____ 担当者(窓口) _____

住所〒 _____

Tel _____ Fax _____

研修参加者氏名(フルネームでご記入ください)

1. ^{ふり}氏 ^{がな}名 _____ 年齢 _____

営業経験 _____ 年

2. ^{ふり}氏 ^{がな}名 _____ 年齢 _____

営業経験 _____ 年

3. ^{ふり}氏 ^{がな}名 _____ 年齢 _____

営業経験 _____ 年

4. ^{ふり}氏 ^{がな}名 _____ 年齢 _____

営業経験 _____ 年

2004年度 アルファヴォイス公開セミナー スケジュール

日程		セミナー		講師
4月	16日(金)	SK 1	顧客面談に有効なアプローチブックの使い方	川田竹也
	23日(金)	SS 1	賃貸マンション月1棟契約の実現	若林信孝
5月	17日(月)	SP 1	新人営業マン 知識・スキル研修	若林・川田
	18日(火)			
	19日(水)			
	21日(金)	SK 2	賃貸マンション営業の最強ツール 市場環境調査報告書の作成と運用	川田竹也
	24日(月)	KH 1	「待ちの営業」から「攻めの営業」へ 究極のお客様探し	中止
	28日(金)	SS 2	賃貸マンション営業1日1件約束の達成	若林信孝
6月	4日(金)	SK 3	税金シミュレーションで勝ち取るトップセールスへの道	川田竹也
	11日(金)	SM 1	燃える営業組織、革新への道	野村敬一
	25日(金)	SS 3	「NO」を「YES」に変える営業マンの条件	若林信孝
7月	2日(金)	KH 1	「待ちの営業」から「攻めの営業」へ 究極のお客様探し	石川達明
	29日(木)	SS 4	契約に直結する現場見学会	若林信孝
8月	6日(金)	SK 1	顧客面談に有効なアプローチブックの使い方	川田竹也
	27日(金)	SS 1	賃貸マンション月1棟契約の実現	川田竹也
9月	3日(金)	KH 1	「待ちの営業」から「攻めの営業」へ 究極のお客様探し	石川達明
	10日(金)	SK 2	賃貸マンション営業の最強ツール 市場環境調査報告書の作成と運用	川田竹也
	24日(金)	SS 2	賃貸マンション営業1日1件約束の達成	川田竹也
10月	8日(金)	SK 3	税金シミュレーションで勝ち取るトップセールスへの道	川田竹也
	15日(金)	SS 3	「NO」を「YES」に変える営業マンの条件	川田竹也
	21日(木)	SM 1	燃える営業組織、革新への道	野村敬一
11月	19日(金)	SS 4	契約に直結する現場見学会	川田竹也
	26日(金)	KH 1	「待ちの営業」から「攻めの営業」へ 究極のお客様探し	石川達明
12月	3日(金)	SS 1	賃貸マンション月1棟契約の実現	若林信孝
	17日(金)	SK 1	顧客面談に有効なアプローチブックの使い方	川田竹也
1月	14日(金)	SS 2	賃貸マンション営業1日1件約束の達成	川田竹也
	21日(金)	SM 1	燃える営業組織、革新への道	野村敬一
	28日(金)	KH 2	契約に直結する確定申告アプローチ	石川達明
2月	4日(金)	SK 2	賃貸マンション営業の最強ツール 市場環境調査報告書の作成と運用	川田竹也
	18日(金)	SS 3	「NO」を「YES」に変える営業マンの条件	若林信孝
3月	4日(金)	SK 3	税金シミュレーションで勝ち取るトップセールスへの道	川田竹也
	11日(金)	SS 4	契約に直結する現場見学会	若林信孝

2004年度 アルファヴォイス公開セミナー 案内
(賃貸マンション・土地活用営業コース)

	セミナー	テーマ	講師	日程
SP1	新人営業マン 知識・スキル研修	・賃貸マンション営業の基本を学ぶ。 ・賃貸マンション営業に必要なスキルと 知識を習得。	若林信孝 川田竹也	2004年5月17日(月) 18日(火) 19日(水) (2泊3日)
SM1	燃える営業組織、革新への道	・売れる営業組織の組み方。 ・なぜ燃えない営業組織があるのか。 ・燃える営業組織に革新させる為には仕組みが必要だ。	野村敬一	2004年6月11日(金) 2004年10月21日(木) 2005年1月21日(金)
SS1	賃貸マンション月1棟 契約の実現	・なぜ月1棟契約できないのか? ・月1棟の定石を体得。	若林信孝 川田竹也 若林信孝	2004年4月23日(金) 2004年8月27日(金) 2004年12月3日(金)
SS2	賃貸マンション営業1日1件 約束の達成	・なぜ1日1件の約束が取れないのか? ・顧客のニーズがでたら即、約束。	若林信孝 川田竹也 川田竹也	2004年5月28日(金) 2004年9月24日(金) 2005年1月14日(金)
SS3	「NO」を「YES」に変える 営業マンの条件	・顧客の「NO」は怖くない! ・顧客の「NO」をチャンスに変える。	若林信孝 川田竹也 若林信孝	2004年6月25日(金) 2004年10月15日(金) 2005年2月18日(金)
SS4	契約に直結する現場見学会	・マンネリ化した現場見学会脱却の秘策。 ・現場見学会から3件受注できる手法。	若林信孝 川田竹也 若林信孝	2004年7月29日(木) 2004年11月19日(金) 2005年3月11日(金)
KH1	「待ちの営業」から「攻めの営業」 へ 究極のお客様探し	・探客、集客の4大マーケティング ・紹介ノウハウ、現場見学会の集客方法 ・効率良いエリア訪問、チラシ作戦、看板作戦	石川達明	中止
				2004年7月2日(金)
				2004年9月3日(金)
				2004年11月26日(金)
KH2	契約に直結する確定申告 アプローチ	・確定申告の進め方。 ・確定申告をツールを利用する手法を体得。	石川達明	2005年1月28日(金)
SK1	顧客面談に有効な アプローチブックの使い方	・初回面談で信頼感を得られるアプローチブック の作成。 ・トップ企業のアプローチブックを一挙公開。	川田竹也	2004年4月16日(金)
				2004年8月6日(金)
				2004年12月17日(金)
SK2	賃貸マンション営業の最強ツール 市場環境調査報告書の作成と運用	・市場環境調査報告書を使った入居不安の克服。 ・競合に勝つ為の必殺のツール。	川田竹也	2004年5月21日(金)
				2004年9月10日(金)
				2005年2月4日(金)
SK3	税金シミュレーションで勝ち取る トップセールスへの道	・土地活用のプロとして、知らなければならない 税金の基本を学ぶ。	川田竹也	2004年6月4日(金)
				2004年10月8日(金)
				2005年3月4日(金)

2004,6,7

上記の内容は、予定であり変更する場合があります。