



アルファヴォイス倶楽部

VOL.104 2004.01

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4-7-20 TEL: 03-5215-8711

《INDEX》

1. 『活力ある営業風土』の醸成 代表取締役 野村 敬一
2. アルファヴォイス公開セミナー開講のお知らせ
(賃貸マンション、土地活用営業コース)

『活力ある営業風土』の醸成 マネジメント・スキル開発に着手

代表取締役 野村敬一

新年明けましておめでとうございます。

営業専門のコンサルティングを開始して16年目になりました。今日まで継続できたことを皆様に感謝申し上げます。

さらに本年も、各社様の事業拡大にご協力できるよう努力してゆく所存ですので、宜しく願い申し上げます。

営業には、『基本と原則、ルールと定石』があると皆様に情報を発信し、営業スキル開発に創業以来取り組んできました。営業スキルを習得することにより受注成績、個人の営業マンの生産性は向上することを確信しています。

昨年から、賃貸マンション、戸建住宅に関する営業知識教育にも力を入れ、ようやく本年4月には『賃貸マンション、戸建住宅営業知識教本』（仮称）が完成いたします。

賃貸マンション、戸建住宅の営業マンが最低知っていなくてはならない、営業プロセス、建築技術、建築基準法、税金、FPなどの知識を実践の営業マンの皆さんのご意見を参考にしながら編集いたしました。完成しましたら、改めてご紹介させていただきます。

営業力を向上させるには、『スキル・知識・意欲』のバランスが必要です。

アルファヴォイスコンサルティングでは、スキルと知識に関しては、ほぼ標準化が完成し、皆様にわかりやすくお伝えできるようになったと自負しております。

しかしながら、本格的な業績向上のためには営業マンの意欲をどのように向上させるかが、大きな課題として存在しています。

『意欲の向上』すなわち『マネジメント』の重要性を痛切に感じます。

同じ営業研修を、同じ時間費やしても、営業マン個人、会社ごとにその差は歴然とします。営業マン個人の能力差も勿論存在するのですが、その差は我々から見ると僅かではありません。もっと大きな差は、各企業が持っている『マネジメント能力の差』ではないでしょうか。

実際に、受注を飛躍的に伸ばしている企業とそうでない企業を比較すると、『マネジメント能力の差』『中間管理者（リーダー）の差』『企業全体のマネジメントシステムの差』を感じざるを得ません。

アルファヴォイスコンサルティングでは、更なる業績向上のお役に立つために、前途有望な若手営業マンをマネジメントのお粗末さで駄目にしないために、今年から本格的に『マネジメント・スキル』開発に着手いたします。

営業スキルと同じように、マネジメントには『基本と原則、ルールと定石』があります。

その基本と原則から外れたマネジメントは必ずや破綻をきたし、業績は向上しません。

アルファヴォイスコンサルティングの指導においては、コンサルティングとマネジメントは全く違うものとし、15年間営業マンを直接マネジメントすることを避けてきました。もちろんこれからもコンサルタントとして直接営業マンをマネジメントすることはありません。しかし、マネジメント・スキルを開発しアドバイスすることは非常に重要な事だと考えております。

アルファヴォイスコンサルティングが開発するマネジメント・スキルを企業経営に活用していただきたいと考えています。

マネジメント・スキルを習得、実践に活用し、企業風土を変化させない限り、本当の業績向上はないでしょう。

営業マンの意欲を向上させる『活力ある営業風土』を醸成するためのマネジメント・スキルには大きく4つのテーマがあります。

営業マネジメントのシステム開発・構築

- *チーム制導入によるマーケティング活動からクロージングまでの仕組み構築
- *営業マンのための意欲が湧く賃金制度開発
- *集団業績評価システム（報奨金・表彰制度等）のシステム構築

マネジメント・スキル開発

- *リーダー行動綱領の策定

*リーダー重点管理項目の構築

*OJTスキル開発

マネジメントコミュニケーションスキル開発

*チーム会議のコミュニケーションスキル

*本音と建前のコミュニケーションスキル

*意欲が湧くコミュニケーションスキル

リーダー研修の実施

*マネジメント・スキル習得のためのリーダー研修

*SPSミーティングスキル研修

*経営者研修

以上

アルファヴォイス公開セミナー開講のお知らせ (賃貸マンション、土地活用営業コース)

12月号のアルファヴォイス倶楽部でご紹介しておりました、営業力強化のための『アルファヴォイス公開セミナー』の日程及びテーマが決定しましたのでご案内させていただきます。

賃貸マンション、土地活用営業向けとして、8テーマ、23日間を設定しました。業績向上を目的とし、経営者、管理者、営業担当者の皆様にご参加していただけるよう、「営業ツール」「スキル(折衝技術)」「知識・情報」「マネージメント」など広い分野のセミナー構成になっています。

新入社員は勿論、中途採用者、経験者など、どなたにもご参加いただけます。また、同じ商品を扱う全国の営業マンとの交流もでき、スキルや知識アップの他にモチベーションアップや刺激を受ける良い機会として活用していただくことも可能です。

各テーマのご案内、お申込書は、各アルファヴォイス倶楽部に同封させていただきますので、是非ご参加をご検討ください。

【セミナーの特徴】

- ・少人数制できめ細かい指導
- ・同一テーマで3回開催されるので、日程調整がしやすい
- ・どのセミナーも完結型であるため、受講しやすい
- ・営業マン同士の情報交換ができる

【セミナーコース】

ノウハウコース (NH)

アプローチブックや提案書など、実践的なツール(道具)の作成とその使い方に関して学習する

セールススキルコース (SS)

短期間に必ず契約できる営業の原理、原則に基づいた営業プロセスと顧客とのコミュニケーションに関して学習する

セールスナレッジコース (SK)

土地活用、賃貸マンション営業に必要な最新の知識、情報を平易にかつ実践的に学ぶ

セールスマネジメントコース (SM)

目標達成が常時実現できる営業組織における仕組みと営業リーダーの在り方に関し学ぶ

スペシャルコース (SP)

新入社員研修など、主に階層別研修会を対象としたもの

【開催時間】 10:00～16:00

【費用】 新人営業マン知識スキル基礎研修 94,500円/人(3日間)
(テキスト代、消費税込み)
その他 30,000円/人/講座(テキスト代、消費税込み)

【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
交通: JR・営団・都営 市ヶ谷駅徒歩5分(東京駅より約15分)
お申込みの方にはご案内をお送りいたします

【募集人数】 定員20名/1講座(定員になり次第締め切ります)

詳細内容に関しては、随時アルファヴォイス倶楽部にて各セミナーのご案内をさせていただきます。お問合せは、下記までご連絡ください。

アルファヴォイスコンサルティング(株) TEL03-5215-8711

以上