

社長の
相談役

商談管理のやり方

—営業が視える！商談が決まる！営業が育つ！—

営業を強くするには？

営業活動が視えないのは何故か？

営業活動が視えないと感じている社長は意外に多い。その理由は明白、商談管理ができていないからだ。商談管理は営業活動の羅針盤。羅針盤がなければ営業状況を把握することはできない。

商談管理は単なる商談管理ではない。顧客と市場を把握する手法です。商談管理手法を手に入れば、社長が抱く営業の悩みをかなり解決できる。

提案とクロージングが営業の肝。

商談管理の不思議な効果は、当たり前ことだが案件の発見（引合）と受注が増えることである。しかし、早い案件（商談）の発見は顧客への企画提案と顧客のイベントに合わせた受注シナリオを描くことが必要になる。

発見した案件を引寄せる企画提案力と受注に導くクロージング力が営業の肝となる。

商談管理で営業を育て、営業組織を作る。

商談管理手法を使いこなすには、商談の判断基準を明確にし、営業の業務プロセスを改善する必要がある。この判断基準と業務プロセスは若手営業の育成と組織作りへの効果的なインフラとなる。

又、これらは開発部門等の営業活動に対する意識改革を促し、商談（顧客）管理を中心とした会社運営できるようになる。又未来の売上入金が視えるので、資金繰りと損益予想のブレが少なくなる。

ワークショップの概要

この実践ワークショッププログラムは多くの社長が悩む「商談管理のやり方」を学ぶ実践的なワークショップです。このワークショップの特長は実際に現場で悩んでいる商談管理を題材にして参加型で行い、受講後は自分で商談管理ができるようになることを目指しています。

（お問合せ先）

神楽坂コンサルティング株式会社

チーム神楽坂 竹内担当

Tel:03-4570-0655

ホームページ:www.kuruzo.com

Email:support@kagurazaka-consulting.com

住所:東京都千代田区神田佐久間町1-8-4-604



ワークショップの内容

ソリューション提案型営業向けの商談管理のやり方を学ぶ実践的なワークショップです。ワークショップの特長は営業の基礎から商談管理の実践までを行います。又商談管理の実践では実際に商談管理シート（Excel版）を使い、自社の商談データを入れながら実践的に行います。

◇基本的な進め方

基本的内容は以下ですが、企業様の実情に合わせてアレンジされます。

その1. 営業現状／課題等の確認：

➢ ビジネス内容、営業課題、商品などの確認

その2. 営業活動の基礎：

➢ マーケティング／販促／営業の基本

その3. 商談管理の基礎：

➢ 営業ステップ／受注確度／受注シナリオ

その4. 商談管理の実践：

➢ 商談管理シートを使った商談管理の実践

◇対象企業

- ✓ 商談管理のやり方を学びたい会社
- ✓ 営業状況をタイムリーに把握したい会社
- ✓ 営業を養成したい会社

◇対象者

経営幹部／幹部社員／営業担当

◇基本条件

事前内容確認打合せ：1回

現状コンサルティング：1回／2H

講習：3回／各2H*まとめてやることも可能

受講人数：5人迄（別途相談）

金額：基本60万円（消費税別途）／前払い

実費：旅費交通費実費／テキスト代別途

受講者スキル：Excelが使えること

PC環境：PCとExcelを受講会社にて準備

*備考：流通小売り／飲食／通販／インターネット
通販等は本ワークショップには不向きです。