

ライバルを圧倒し、飲み込め。



提案営業は、奥深く、思いもよらない。

いまの営業方法は、戦後数十年にわたって、
人と組織に受け継がれ、染み込んだものである。
これを変えさせるには、最低8日間が必要となる。

垢みたいにこびり付いた営業方法を、
2～3日間で変えられるなど、幻想にすぎない。
十余年、営業変革・提案営業一筋にやってきた和田創の結論である。

さらに、提案営業は、非常に奥深い。
そして、大多数の営業関係者にとって、思いもよらない営業方法である。

その習得と実践には、相当な困難がともなう。

実際、経営トップや営業幹部から、「提案営業は難しい」としばしば嘆かれる。
しかし、易しいと困ってしまう。ライバルがすぐに追随する。
難しいから、それをマスターする価値がある。

企業は人なり。

実は、「人材育成方針」をきちんと持ち、
かつ、そのための「教育投資」を計画的に行う企業しか、
提案営業を習得できない、実践できない。
まして、営業の風土や習慣として定着させられない。

世間で注目されているから、やってみるか…。
そんな生半可な取り組みでは、提案営業を消化できない。
よくて「提案もどきの推奨」止まりである。
しかし、それでは営業生産性を低下させかねない。

ゆえに、一旦マスターするなら、ライバルに対して圧倒的な優位に立てる。

これこそが、提案営業が目指すところの、
営業担当者と営業方法による“差別化”にはほかならない。

なぜ、和田創は、フルコースの提案営業にこだわるのか。

理由は簡単だ。

営業関係者がそれを身につければ、簡易な提案を日常的に行える。

しかし、その逆は不可能だからである。

その意味で、提案営業は、人材を「人財」へ高めようとする企業にふさわしい。

それにより、貪欲に「収益」を伸ばしていこうではないか。

和田創方式カリキュラム

提案営業研修 スタンダード8日間コース (2日×4回)

和田創が長年これでもかと磨きあげた、
きわめて完成度の高いカリキュラムがベースになっている。

本研修は、大きく2部構成である。

まず、営業関係者の「意識改革」を促す(第1回)。

そのうえで、提案営業の「スキル習得」を図る(第2回～第4回)。

第1回の2日間は、「経営層」の立ち会いが必須である。

和田創は、トップが変わらずに営業が変わった事例を一度も見たことがない。

本研修を真剣に受講するならば、

全社レベルでの提案営業の活発化につながる。

プログラムは営業活動に即役立つ実践的かつ具体的な内容であり、

受講者は売り上げと利益を確実に向上させられる。

また、営業技術の前に、「営業思想」の面を重んじている。

全営業関係者、全社員の眼差しをピタッと顧客へ合わせるための、

いわば共通言語、統一ベクトルとなること—。

さらに、知識より、「気づき」を重んじている。

受講者が「なるほど」と膝を叩かざるをえない、
深い気づきに満ちたカリキュラムとなっている。

本研修は、すでに提案営業研修を実施した企業や、
すでに提案が日常化している企業にもきわめて有効である。
提案営業の質と水準を見直し、それを飛躍的に向上させる機会になる。

ちなみに、和田創は、提案ができていない人や企業で、
収益が低い事例を一度も見ることがない。

提案しているが成績や業績が悪いと言うなら、
それはまったく「提案営業」になっていないのである、間違いない。

和田創方式カリキュラムによる「スタンダード8日間コース」は、
商談能力と営業成績の向上に直結するものと確信する。

倒れるよりは、倒りたい。飲み込まれるよりは、飲み込みたい。

提案営業研修 **和田創研** 営業変革研修

TEL 050-3786-3704 FAX 050-3737-4562

MAIL info@wadasouken.co.jp

Copyright ©2006 by Sou Wada All Rights Reserved.

※複写・複製・転載・翻訳・入力などを禁ず。