«プレイングマネージャー向け» 結果に差が出るセールスプロセスマネジメント研修

概　要	営業のマネージャーとして必要なマネジメントの手法や コミュニケーション力、組織をまとめるための求心力を身に付けます。 また、目標を達成するためのプロセス管理とマネジメント手法を理解し 実践できるようになることをゴールとします。
研修時間	3～7時間（調整ができますのでご相談ください）
対象者	営業管理職、マネージャー、リーダー
主な内容	①　セールスプロセスとプロセス管理 ②　目標達成するためのゴール設定 ③　コーチングとティーチング ④　効果的なロールプレイング方法 ⑤　成約率を上げるプレゼン・クロージング手法
研修終了後の 受講生の目指す姿	・自分の数値を把握・分析し、数値で語れる営業組織を作ることが可能になります。 ・プロセス管理によって進捗状況の可視化が図られます。 ・部下1人1人の強み弱みを把握することが出来、個別指導の内容が明確になります。