

そのまま実践できる「勝ちグセをつける」戦略計画書を策定する

# 戦略スキル養成セミナー

## 1. 研修のねらい

- (1) 常勝の「勝ちグセ」がスキルとマインド両面で修得できる戦略セオリーを習得します。
- (2) 自分の存在価値を社内外に発揮できる次の「営業幹部」を目指す決意を固めます。

すべてを「顧客視点で考える」「フィルターを通します。」

次年度自分の目標が必達できる“出来る！営業リーダー”になるきっかけづくりにします。

## 2. 研修の流れ

営業リーダーとしての現実の自分を直視する。



すべてに「顧客視点」というフィルターを通して再考する



拠点の市場開発の基礎理論を学ぶ



次年度の自己の市場戦略を再設計する



明日からの自己革新に向けた行動計画策定と  
決意発表

特徴

講師との一問一答と面談を通じて個人の課題を一緒に考え、起爆剤となりうる営業リーダーをめざします。

### 3. 研修プログラム

	第1日目	第2日目
9:00	1. オリエンテーション ・諸君の営業哲学を検証する。 ・営業観について講師との一問一答  2. 営業マネージャーとしてのビジョン 現実の自分を直視する  3. 「顧客視点」のフィルターで考える ・うまくいっていること ・できていないこと ・これからの重点施策は何か	7. 戦略再設計3 差別化ステージ ・勝つための条件づくり  ・資源配分構想 ・先行管理的着手の要点
12:00	昼食	昼食
13:00	4. 市場開発論 講義 市場開発の基礎理論	8. 講師との面接  9. 自らのエンパワーメント 強い意志の持ち方
15:00	5. 自エリアの戦略再設計1 分析ステージ	研修のまとめ 研修終了
16:00	個人ワーク ・市場分析      ・商品分析 ・顧客分析      ・マンパワー分析 ・総合能力分析	
18:00	夕食	
19:00		
21:00	6. 戦略再設計2 構造化ステージ	

備考:状況によっては、内容・進め方を変更する場合があります。