

【東京5期・土曜日 10:30 ～ 14:30】

経営者のための営業売上 UP 倶楽部

年間プログラム・タイムスケジュール

理想と目標設定のワークショップ 120 分 講義 110 分 （途中休憩 10 分） 合計 240 分
※クォーターの振り返りや講義の内容によって若干延長することもあります。

クォーター テーマ	日 時	回	テーマ	内 容
目標設定力を身につける 経営者に必要な	7月22日	第1回	売上目標達成のための目標設定 経営者のための目標設定術	目標達成は目標設定で8割決まります。目標の正しい立て方を習得し、1年間で達成したい売上目標を明確にします。
	8月26日	第2回	継続して売上を上げ続けるための ビジョンマップ 10年後も継続をするためのビジョンマップ	事業プランの作り方と、ビジョンマップ作製を通して、10年後も継続するビジネスプランを構築します。
	9月23日	第3回	事業を継続するためのクレドを作る 会社と自分の Mission Vision Value	売上を上げ続けるためには、お客様に選ばれ続けなければなりません。会社として、経営者としての自分としてのM V Vを明確化し、商品サービスの質を高めていきます。
プロセス管理を身につける 目標を達成するための	10月21日	第4回	営業目標設定のためのプロセス管理 売上目標達成のためのP D C A	売上U Pに欠かせない新規の営業活動に必要なP D C Aを理解し、行動の落とし込みと振り返りの大切さを学びます。
	11月25日	第5回	達成する経営者のタイムマネジメント スケジュール管理からタイムマネジメント	経営者として、日々忙しい日常の中で、未来に向けた戦略を練り、効率的に成果を出すために必要なタイムマネジメントの技術を習得します。
	12月23日	第6回	経営者のためのモチベーションコントロール モチベーションを維持し高い成果を出す方法	モチベーションとは何か？を理解し、高いモチベーションを維持するために必要な方法について学びます。
営業力をつける 経営者に必要な	2018年 1月20日	第7回	経営者に何故、営業が必要なのか？ 経営者の営業力とは何か？を理解する。	どんな経営者にも必要な営業力。なぜ、経営者に営業力が必要なのか？営業とは何か？を徹底的に理解し、経営者にとって必要な営業について理解します。
	2月24日	第8回	商品・サービスのコンテンツ分析 「売る」ために必要な折れない自信を手に入れる	自分と商品の棚卸しを通し、自分と商品の魅力について徹底的に分析していきます。その結果絶対折れない自信を身につけていきます。
	3月24日	第9回	商品・サービスの営業トークを確立する 目からウロコの営業トークを考える	第8回で棚卸した商品サービスと自分についての分析を通して得た内容を3分間の営業トークに落とし込みます。
「コミュニケーションを 身につける」 経営者が必要な	4月21日	第10回	経営者が絶対身につけておきたい 営業コミュニケーション 格段に売上をあげる営業コミュニケーション術	カリスマ営業のコミュニケーションをマスターし、売上をあげるために必要な7つの極意を習得します。
	5月19日	第11回	経営者のためのプレゼン力（シナリオ作成） 「売る」ためのプレゼンスキルを身につける （資料作成編）	経営者が身につけておきたい「選ばれる」プレゼンのシナリオ作成の手法を身につけます。
	6月16日	第12回	経営者のためのプレゼン力（デリバリースキル） 「売る」ためのプレゼンスキルを身につける （話し方編）	経営者が身につけておきたい、どんな時にも「選ばれる」プレゼンのデリバリースキルについて習得します。