J3

営業リスクマネジメント研修

- 納期遅延、要件ミスマッチ、赤字…リスクの８割は「営業初期段階から始まる」と言われています。
- さらに、仕事が始まってから発生する多様な問題に対しても、トラブルを誘発する営業と、トラブルを防止する営業とでは、格段の差が出ます。

当研修では…

- 営業に起因するリスクを未然に防ぐ方法を習得します。
- 問題が発生してもトラブル化しない方法を習得します。
- 営業リスクマネジメント力を組織的に高めてゆく方策を習得します。

リスク･トラブルを極小化し、収益拡大に直結！

顧客の満足度を高め、次に繋がります！

オープン・コース

●研修内容

（1）営業リスクマネジメント概論
- 営業リスクの種類
- マネジメントのフェーズ
- 事前防止と事後対応

（2）フェーズ別リスクマネジメント詳論とケーススタディ
- 提案
- 引合対応
- 要件確定
- 契約
- プロジェクト遂行
- クロージング
- アフタフォロ

（3）組織的な営業リスクマネジメント方策

●研修方法

- 営業リスクマネジメントに関する基本知識、実用ノウハウ、運営方法論などは、テキストを用いた講義、実例の紹介、質疑応答で理解いただきます。
- フェーズごとの実務要領は、３～４名のグループによるケーススタディ演習により、実践的に習得いただきます。
- オープン研修の特性を活かし、差し支えない範囲でリスク経験を交換いただきます。

●募集人員

- 15 名まで

※コース開催 0.5 か月前に参加人数が定員に満たない場合は延期させていただくことがあります。

研修実施時期

別途お問合せください

●研修対象者

- 中堅以上の営業担当者
- 組織的な営業リスクマネジメントを担当する責任者・管理者

●担当講師

- 堀井秀治
  (システム企画研修㈱
  取締役プリンシパル･コンサルタント)

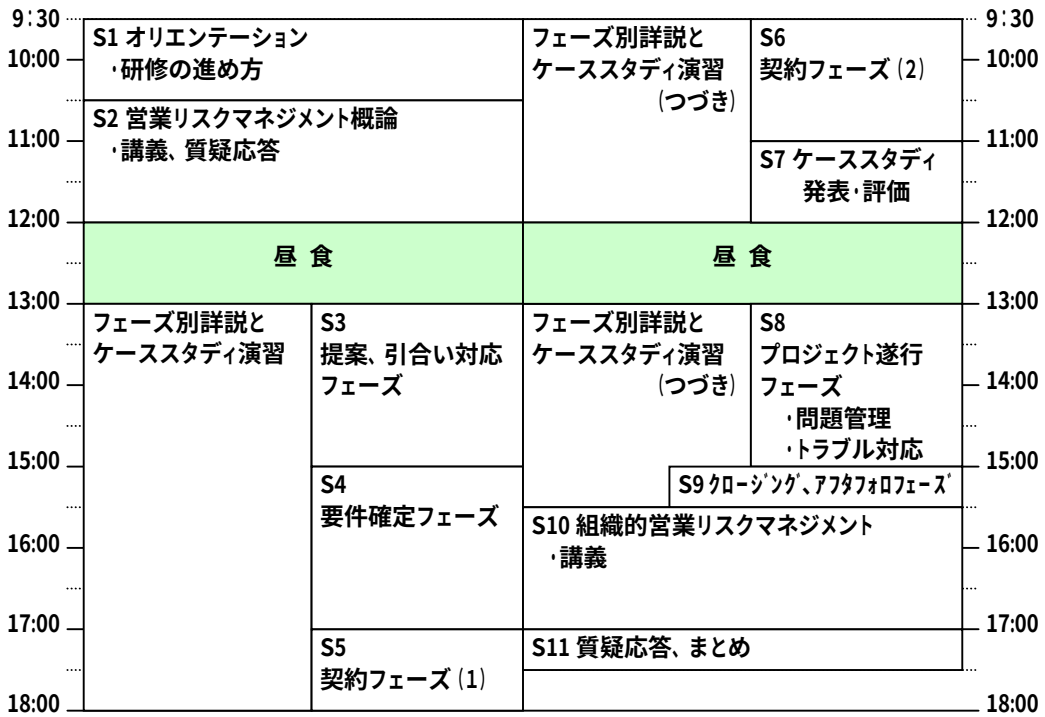
●研修費用

- 100,800 円／人（研修教材費・昼食代込み）
  （同一企業２名目様からは 85,680 円（15%引き／人）
  - お申し込み受け付け後、請求書を送付いたします。
  - ソリューション営業ガイドご導入企業には、優待制度があります。お問い合わせください。

●研修会場

- システム企画研修株式会社
  （中央区日本橋小伝馬町16-2 東事協ビル2F）

●時間割



◆弊社の「営業提案力強化研修」、「顧客開拓力強化研修」と合わせて履修いただくとさらに有効です。

企業内コース

テキストは同じですが、実組織に即してカスタマイズして実施します。
詳論、ケーススタディは実務で行います。

●研修内容

- 当ご案内を基本にカスタマイズ可能です。ご相談ください。

●参加人員

- 9 名以上 15 名以下
  - 演習は、個人またはチーム（３チーム）で行います。

●研修実施時期

●研修費用

別途お打ち合わせさせていただきます。

お問い合わせ・お申し込み

システム企画研修株式会社

中央区日本橋小伝馬町16-2 東事協ビル2F
TEL：03-5695-3130 FAX：03-5695-3131
E-Mail:mind-pc@newspt.co.jp
http://www.newspt.co.jp/