

# 後藤塾年間カリキュラム

1授業150分

NO	開催	授業テーマ	授業概要	狙い
1	2021年 1月12日 1月26日	究極の顧客折衝術	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様はなぜ「検討します」と言うのか</li> <li>・自分を売り込むとは如何なることか</li> <li>・3つの質問とは</li> <li>・3つの質問が関係深化を促す理由</li> <li>・3つの質問は「検討します」を出させない</li> <li>・商品だけの関係、会社対会社の関係を打ち破れ</li> <li>・お客様と良好な関係を築くキーワード</li> </ul>	商品だけの関係、会社対会社の関係のうちには契約には至らない。如何にお客様個人と深い強固な関係を築くか、本講座は3つの質問だけで劇的に関係深化を図る技を全公開する。
2	2021年 2月9日 2月24日	新規開拓の奥義	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規客営業が苦手な心理分析</li> <li>・失敗しないアポ術</li> <li>・TELアポの掛け方の基本</li> <li>・メールでのアプローチ方法</li> <li>・新規客の心を掴むには</li> <li>・次回訪問をアポを1回目で取る方法</li> </ul>	営業には常に新規客獲得が必須、新規客とのアポ取りの奥義を習得し、失敗しない初回訪問のコツをつかむと共に、1回で顧客の心をこちらへなびかせる技を学ぶ講座。
3	2021年 3月9日 3月23日	成功するプレゼン術	<ul style="list-style-type: none"> <li>・体験談話法の徹底訓練</li> <li>・話し方の徹底訓練</li> <li>・自身を売り込む手法</li> <li>・プレゼンを新聞の見出し張りに</li> <li>・ストーリーから外れるな</li> <li>・質問力アップの訓練</li> <li>・担当者への褒め方訓練</li> </ul>	プレゼン力をアップさせるための徹底訓練講座。実際に顧客を相手にした際の話し方の訓練を中心に、より説得力のある話法を習得し、且つ、自身を顧客に印象づけ、魅力ある営業マンになるための外堀を埋める営業術を公開する講座。
4	2021年 4月13日 4月27日	営業を先取りするノート術	<ul style="list-style-type: none"> <li>・To Do 明日やるべきことを書き出す習慣</li> <li>・アポの付帯事項を書き出す習慣</li> <li>・漏れをなくし、先手を打つ手法</li> <li>・優先順位、タイミングを逃さない手法</li> <li>・課題、テーマを思索する習慣付け</li> <li>・攻めの営業に転じるためには</li> </ul>	営業を先取りし売上をアップさせる術、そのためには営業マンにとって手帳・業務ノートを駆使することは必須。本講座は先取り出来る手帳管理の術を公開し、攻めの営業に転じるための術を学ぶ講座。
5	2021年 5月11日 5月25日	クローージング鉄則	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人は即決を避ける習性がある</li> <li>・困り込みには手法がある</li> <li>・択一、特別意識を喚起せよ</li> <li>・人が決断するにはセオリーがある</li> <li>・次回アポを訪問時に取る</li> <li>・相手の長所を褒めよ</li> </ul>	どんなにいいプレゼンをして、最後は「検討します」で逃げられ、そのままフェードアウトになりがち。本講座は、確実に顧客の本音を引き出し、スムーズ且つスピーディーな契約締結を行うための手法を全公開する。
6	2021年 6月8日 6月22日	問題意識高揚術	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日常の出来事から問題意識を研ぎ澄ます手法</li> <li>・事象を紐解くポイント</li> <li>・なぜ、当事者意識が芽生えないのか</li> <li>・問題意識高揚トレーニング</li> <li>・逆転の発想トレーニング</li> <li>・問題解決7つのステップ</li> </ul>	問題意識を研ぎ澄ますための日常的訓練を施し、あらゆる事象を紐解く術を習得すると共に、現在の仕事に反映させる講座。
7	2021年 7月6日 7月20日	優れた提案書の書き方	<ul style="list-style-type: none"> <li>・優れた提案書とは</li> <li>・骨子をまとめる術</li> <li>・顧客ニーズに合わせた書き方のコツ</li> <li>・文章熟練の技</li> <li>・見せる提案書に仕上げるには</li> <li>・提案書書き方のトレーニング</li> </ul>	優れた提案書とはいかなるものか、顧客は提案書の何を見るかを知り、顧客のニーズに応じたポイントの落とし込み方を訓練し、見せられる提案書の書き方を習得する講座。
8	2021年 8月10日 8月24日	伸びる営業マンは何が違うか	<ul style="list-style-type: none"> <li>・伸びるビジネスマンの特長</li> <li>・論理的思考を身に付けよう</li> <li>・論理的思考を磨くトレーニング</li> <li>・読み書きの重要性</li> <li>・苦手なタイプを作らない</li> <li>・論理的思考トレーニング</li> </ul>	成長し続ける営業マンの共通項を炙り出し、論理的思考から自己管理術を学び、まずは模倣から入り行動や考え方を学び、自身の弱点を補強する講座。
9	2021年 9月7日 9月21日	目標必達の哲学	<ul style="list-style-type: none"> <li>・夢と目標の違い</li> <li>・努力目標と必達目標の誤解</li> <li>・売上必達の8つのセオリー</li> <li>・実行計画に落とし込むには</li> <li>・考え方、行動計画の抜本見直し手法</li> <li>・自身の3年後、5年後、10年後の姿とは？</li> </ul>	営業マンは売上目標を必達する役割が担われている。本講座は目標達成に必要な考え方、行動理念を抜本的に見直しさせ、達成のための哲学を学ぶと共に、何のための今の仕事であるのか、10年後のあるべき姿にまで言及する講座。
10	2021年 10月12日 10月26日	自己表現トレーニング	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自身の意見を言うる自分に</li> <li>・場の空気を読み、求められる材料を即提供</li> <li>・自己表現トレーニング</li> <li>・話題を常に提供出来る営業マンになるには</li> <li>・MC、コメンテーターに学ぶ哲学</li> <li>・徹底した話題提供トレーニング</li> </ul>	本講座は、営業マンに必須な自己表現力を高めるためのトレーニング講座。場を読み、話す内容を精査し、常に話題を投げかけられる営業マンを育成するために徹底したトレーニングを行う講座。
11	2021年 11月9日 11月24日	粗利追求の財務知識講座	<ul style="list-style-type: none"> <li>・財務諸表、損益計算書の原理を知る</li> <li>・5つの利益とは</li> <li>・キャッシュフロー体系を知る</li> <li>・売上ではなく、なぜ粗利が大事か</li> <li>・粗利追求の営業スタイルとは</li> <li>・健全経営に向けての財務のあり方</li> </ul>	財務の基本である損益計算書の原理、会社のお金の回り方、キャッシュフローを知ると共に、売上至上主義を打破し、粗利追求の営業スタイルへの変換、更には健全経営のための財務をあり方を熟知し、営業マンとしての計数管理能力を図る。
12	2022年 12月6日 12月20日	優秀な営業マネージャーになるために	<ul style="list-style-type: none"> <li>・部下から信頼される上司になるためには</li> <li>・叱り方、褒め方</li> <li>・部下の能力の引き出し方</li> <li>・部下の課題が見えるか？</li> <li>・部下への指示の出し方セオリー</li> <li>・もっと良くするための改善提案</li> </ul>	部下から信頼される営業マネージャーになるための手法を学び、管理職としてのあるべき姿、行動、やってはいけないこと、更には部下の能力を引き出すために必要なことを全公開する講座。