

ハア...今日も部下の雑務に追われて、自分の仕事ができな...
しかも、また「やめたら、言われるし」

→こんな毎日にお疲れの課長さんへ
もう無理やわ〜!!とあきらめる前にやってみなはれ!!

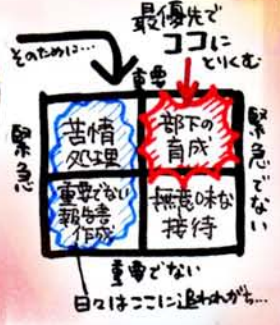
部下が驚くほど育つ営業課作り
~弱小営業課を全国No.1に変えた
秘伝のノウハウ~

弱小営業課が
90日で生まれ変わる!!



最強・最幸の営業課を作る3stepプログラム

- ① 自分づくり
まずは部下と
べからの信頼関係を
築ける自分になる!
- ② 部下の育成
コーチングで部下の
やる気をひきたし、
成果を出そうコツを教え、
背中を押してあげる!
- ③ 部下が部下を育成する
チームづくり
真剣で楽しく
目かけ合い業績UP!!
仕組みづくり



課長が変われば、
会社は強くなる!!

No.1営業課のチ
吉川修司

保険業界14年
販売のマネージャー
No.1実績
500人以上を指導

マネージャー時代、
がんばって売上げても
部下がどんどん辞めていき、
悩み苦しんだ。
僕が言行錯誤して
身に付けたノウハウを
伝えることができれば
もっと簡単に成果が出る
ようになると思う。

私が失敗から学んだ10のアドバイス

- ① セルフイメージを上げよう!
★自分はどんな人? 書いて眺めて考える
- ② ロゴ言うより、背中を見せよう!
★突極のやるべきことを一貫性をもってやり続ける
- ③ ダイヤモンドの原石なんている。ガラスは石を磨けば、磨けば光る。
★昔の言い伝え。夢を見させて、トップセールスを育成する
- ④ 何でも諦めず伝えよう!
★一度言える人はほとんどいない
- ⑤ 未来は必ず開ける!
★今は空振りばかりでも、いずれボールは当たるようになる。やり続けること。
- ⑥ 脇を固める!
★そんな事まで...という声も、しっかり見守る
- ⑦ 新しく「やらないこと」を決めよう
★バランス良く仕事するのは当たり前、優先順位を明確に!
- ⑧ まずは突破口を開いてあげよう
★最初のマーケット作りを手伝ってあげれば、あとは見守るだけ
- ⑨ タテの関係ではなく、ヨコの関係を築こう!
★部下の成功はあなたの大成功
- ⑩ 3割りの出来、5倍のスピードで!
★まずは取りかかると終わらせる

弱小営業課を立て直す10のポイント

- ① 真剣・夢中・楽しい チームづくり
★目標を設定し達成する喜びを! 部下の成長があなたの成長
- ② 深刻・相性苦い チームからの脱却
★自分の価値を証明し付けたい! 従来のやり方を変える勇気を!
- ③ いいね! いいね! の聞き方、実践
★部下の言葉をプラスで聞き取り、やる気を引き出す
- ④ 自分目線から部下目線へ
★部下の立場に立って今まで見えなかった事が見えてくる
- ⑤ 「部活方式」がGood!!
★先輩の後輩を指導する関係性
- ⑥ 部下の育成を最優先事項に
★営業職員の採用→育成がすべての業務の核になる
- ⑦ 部下と一緒に現場に出る
★事件は現場で起きる!!
- ⑧ 「違いをたがわず違い」を伝授
★トップセールスが意識して実践している、説明・行動力等のコツを教える
- ⑨ 問題点の再検証と再設定
★発生している問題の本質をクリアすれば、新しい問題解決の道が開ける
- ⑩ 夢先案内人になる
★さらにその先の成功の景色を見せて、部下の心に火を点ける