

## 社長「営業塾」【個別指導】

代表取締役社長【限定】の個別指導型【営業塾】です。  
 個別にご相談内容に応じて内容を構築し、合意の上で進めます。  
 お気軽にご相談下さい。  
 社内外に誰も経営について相談相手がいない。今さら営業の方法を教えてくださいと恥ずかしくて言えない。そんな社長の指導をさせて頂いています。

### 【取組み事例のひとつ】 ※固定のカリキュラムではございません。

日数	主題	所要時間	概要内容	成果物
0	TOP インタビュー	2時間	社長の「想い」のヒアリング こだわりのポイントの確認と共有	営業塾カリキュラム
1	ドメイン設定	3時間	企業ドメインの設定 競合他社との差別化要因の特定	ドメイン設定シート
2	ターゲティング	3時間	顧客の棚卸しとセグメント分類 ターゲット顧客の選択と集中	顧客セグメントシート (顧客棚卸シート)
3	戦略商品の特定	3時間	付加価値商品の特定 売り方再構築	付加価値深堀シート
4	ロープレ①	3時間	模擬商談にて指導	ロープレ評価シート
5	ロープレ②	3時間	社長クローゼットの模擬商談にて指導	ロープレ評価シート
6	ICT化検討	3時間	社内のIT化の取り組み状況の確認 今後のIT化の優先順位付け	ICT化優先順位シート
7	人事評価制度 検討	3時間	人事評価制度の現状の確認 今後の人事評価制度の在り方の共有	人事評価制度提案書
2ヶ月実践頂きます				
8	フォロー①	2時間	定期訪問にて個別相談&指導	PDCAシート
2ヶ月実践頂きます				
9	フォロー②	2時間	定期訪問にて個別相談&指導	PDCAシート

のべ9日間で1,080,000円(税別) + 交通費・宿泊費は実費  
 実施前に一括お支払いください。  
 土日開催は1回につき50,000円加算とさせていただきます。  
 個別相談で価格、内容は変動します。 最低ライン 2時間10万円 (+交通費) ~