

# 百年大計（営業力向上委員会）

## 2021年7月3日

営業力向上委員会  
森川 忠樹

# 営業力向上委員会の目的

志ある起業家、経営者、ビジネスパーソンに対して

営業面や売上の面で支援する

例：社会貢献したいけど、営業の仕方がわからない

いい商品なのに、売り方がわからない

# メンバー

石川さん

亀田さん

中田さん

島田さん

森川

# 上半期の振り返り

## 【やったこと】

①講座（オンライン）

②営業カブートキャンプ

## 【営業カブートキャンプについての補足】

営業のやり方を知らない方や習ったことがない方や、本やセミナーに参加してもなかなかピンとこない方に対して、

営業を基礎から学んでいただき、どの商材を扱っても活用できる本質的な営業の方法を身につけて頂く。

- ・イメージとしては、営業偏差値50～55くらいまでになる
- ・どんな商材でも、ある程度の売り方のイメージができるようになる

# 補足（営業カブートキャンプ）

- ・ 期間 2か月間
- ・ 講師 石川さんと森川
- ・ 内容 座学6回（2週間に1度程度） + 1on1
- ・ 商材 パートナー制度を利用
- ・ 補足 わりと宿題出します。朝早いです。

※現在3期を行っております。

4期以降は、内容はブラッシュアップしていく予定です。

※再受講していただいている方もいらっしゃいます。

どうやら、その方がより勉強になるようです。

# 実績（営業カブートキャンプ）

1期：参加者9名（期間中に実績を出せた方が2名）

2期：参加者19名（期間中に実績を出せた方が1名）

合計：参加者27名（期間中に実績を出せた方が3名）

※3期は8名ご参加

# 振り返り（営業カブートキャンプ）

ご参加いただいた方からは、全員からではないにしろ、一定以上の数の方から、一定以上の評価をいただきました。

「営業に対する苦手意識がなくなった」

「お客様の為になるように仕事ができるのが、うれしい」

「本質を学べたので、自分のビジネスで成果が出た」

上記のようなうれしい声に対しては、お声を頂けたことに感謝をしつつ、更に多くの方に、貢献していきます。

# 改善点など（営業カブートキャンプ）

①参加者すべての方に成果を出して頂けていない

⇒ 毎回、KPIを取りながら、セールスプロセス上、補うべき点を補強していく

②プログラムの難易度が、低い

⇒ あくまで「基礎」「入門」レベルなので、それ以上の方には、もの足りない可能性がある

⇒ ただし、趣旨があくまで「基礎」「入門」なので、4期は、この難易度を継続。それ以降は別途検討。



これからも、「営業」という面で、

志ある起業家を応援しつつ、

志ある起業家と一緒に成長していきます。

ご清聴、ありがとうございました