チームで営業力をアップ 「売れるチーム養成講座 みんなで勝ちパターンコース」開講

株式会社サプリ（本社：東京都千代田区、代表取締役：酒井
雅弘）は、「コロナ禍やオンライン化など、商環境が劇的に変わる中で、営業を型化したい」などのお声を受け、提供中のオンライン営業研修サービス「営業サプリ」にて、営業チームを対象とし、チームで営業力を高めるプログラム「売れるチーム養成講座
みんなで勝ちパターンコース」を2021年1月 より開講いたします。
【URL】https://www.sapuri.co.jp/salesmodel

【営業サプリ「売れるチーム養成講座 みんなで勝ちパターンコース」概要】
営業サプリは営業力強化のためのオンライン学習サービスです。営業サプリでは『勝ちパターン』を「再現性の高い、効果的な営業の型」と定義しています。この度開講した「売れるチーム養成講座
みんなで勝ちパターンコース」（以下、当コース）は、営業チームに所属する個人個人が持つ営業ノウハウから『勝ちパターン』を見える化し、チーム全員が使いこなせるようにすることで、チーム全体の営業力を高めるプログラムです。

【開講の背景】
弊社ではこれまで各営業パーソンのスキルアップを実現する「売れる営業養成講座」をご提供してまいりました。その中で、当社お取引をはじめとする様々な営業組織へのヒアリングを通じて以下のような課題を確認しました。

● コロナ禍に伴う教育環境・商環境の変化
コロナ禍の影響で、集合研修の実施が困難になっている上、OJTもオンラインでのコミュニケーション下では難易度が上がり、営業教育がうまくいっていない。商談自体もオンライン化し、これまで培ってきたスキルが通じにくくなっている。

● 営業スキルの属人化
営業スキルは属人化されやすいスキルであり、見える化・共有ができていない。部下・後輩へのスキル伝承はOJT頼みで、常にゼロから教育をしていく必要があり教育効率が上がらない。

● 目標達成に関わる課題
個々の営業スキルにばらつきがあることで、当然売り上げにも差が出る。目標達成がトップ営業の売り上げ頼みの状態になりがちである。

ここから着想を得て、チーム全体での営業力強化・営業教育の効率化を実現するコースの必要性を認識し、当コースを開発・開講するに至りました。

【当コースで実現できること】

1.誰でも実践できる勝ちパターンを構築
売れるスキルや商談プロセスを「型」化＝勝ちパターン化することで誰もが「売れる営業」を再現できるようにします。

2.営業ノウハウをチームの財産として蓄積
個人が持っている営業ノウハウを結集。営業教育・営業活動の効率化を促進します。

3.営業スキルの個人差を解消
「型」をベースに営業を行うことで営業スキルの属人化を解消します。

【当コースの3つの特徴】
1.営業現場を熟知した亀田啓一郎氏監修のプログラム
1000件を超えるトップ営業へのインタビュー分析経験をもとに「営業の勝ちパターン浸透」のための研修・ワークショップを実施される亀田啓一郎氏を監修に迎えプログラムを作成。
誰もが実践できる勝ちパターン構築の方法をお教えします。

２．実践型・チーム巻き込み型のプログラムで成果をすぐにチームに還元
各単元では受講者が実際の現場をシミュレートしながら回答形式で行う演習や、実際にチームのメンバーとミーティングをしながら勝ちパターンを構築するプログラムをご用意。実践することで、研修で得た成果がそのまま実際の現場で活かされるように構成されています。

３．実務経験豊富なコーチによるきめ細やかな指導
演習で実践したことに対して、コーチがマンツーマンでアドバイスをします。
コーチはビジネスの現場でマネジメント経験を積んできたベテランたち。マンツーマンで、受講者のお悩みや課題にきめ細やかに対応します。

【「売れるチーム養成講座 みんなで勝ちパターンコース」サービス概要】
ご提供形態：オンライン研修
価格：お問い合わせください
詳細：https://www.sapuri.co.jp/salesmodel

【今後の展望】
企業の営業力強化を包括的にサポートするため、営業マネジメントコースなどこれからも企業の人材教育を支援するサービスを提供予定です。

【参考】
＜講師：亀田啓一郎氏 プロフィール＞
株式会社プロジェクトプロデュース
代表取締役。神戸大学工学部卒業後、リクルートに入社。法人向け新規開拓営業に従事後、販促企画やナレッジマネジメントなどの営業支援を担当。リクルートマネジメントソリューションズでは、営業研修や営業組織強化のワークショップ設計に従事。2006年に独立起業。営業、販売、接客などの顧客接点部門の組織開発プロジェクトを数多く手がける。

【株式会社サプリについて】
株式会社サプリは「すべての営業を売れる営業に」をスローガンに営業パーソン・営業管理職層を対象とした教育研修事業を展開してきました。オンライン研修だからこそ実現できるラーニングサイクルの効果に着目し、コロナ禍以前よりオンライン営業研修「営業サプリ」を提供しております。テキスト・動画での学習→演習→コーチからの個別フィードバックというサイクルをまわすことで営業スキルを体得することができます。

＜開講中のコース＞
■営業パーソンのスキルアップ「売れる営業養成講座基礎コース」
https://www.sapuri.co.jp/144skill

■部下育成に必要なスキルを体得「売れるマネージャー養成講座 部下育成スキルアップコース」
https://www.sapuri.co.jp/training

【会社概要】
社名：株式会社サプリ
設立：2017年8月
代表者：代表取締役社長 酒井 雅弘
資本金：9,000,000円
本社所在地：〒100-0005 千代田区丸の内2−2−1 岸本ビルヂング6F
会社URL：https://www.sapuri.co.jp/
事業内容：オンライン営業研修「営業サプリ」の開発・提供

【代表者プロフィール】
代表取締役社長 酒井 雅弘（さかいまさひろ）
1978年に東京大学教育学部教育心理学科を卒業後、日本リクルートセンター（現リクルートホールディングス）に就職。人事教育事業を皮切りに通信事業・コンピュータ事業など数多くの事業責任者をつとめる。1995年取締役就任。2006年にリクルートを退任し、現在、株式会社サプリ代表取締役社長、株式会社FUTUREWOODS取締役会長。

【お客様からのお問い合わせ先】
営業サプリ お問い合わせ窓口
下記ページのフォームよりお問い合わせください。
https://www.sapuri.co.jp/contact/contact

【本リリースに関するお問い合わせ先】
株式会社サプリ マーケティング担当
下野 麻純 （かばた ますみ）
e-mail：kabata@sapuri.co.jp

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com