

課題発見力×創造力＝自考力

質問

探究心&計画性のない社員プログラム

Q.行動できるのに結果が出ないのは何故ですか？

➤「行動＝結果？」今はそんな時代ではありません！

得られる3つの成果

1. 課題発見力

● 社会人の中でも顧客評価が高く、業績が良い社員は必ず「課題発見力」を備えています。
相手の立場からしか視えない課題観を疑似体験し、新たな視点を習得します

2. 顧客理解

● 実際の顧客を想定したバーチャル・オーナーテキストを使用することで自社に則した顧客の理解を深められます
● 会社や顧客が求める点を意識醸成できます

3. 考える力

● バーチャル・オーナーのワークにて掘り下げを行う過程で考える力を養うことができます
● 最後のコミットメントをフォロー研修でPDCすることで実行と両翼になる

プログラム例

| 1日目 | | | |
|--------------|-----------------|---------------------------|---|
| プログラム | 内容 | 達成イメージ | |
| ■ 導入雑学 | ・ビジネスマンが求められる能力 | ・3大要素[知識][スキル][スタンス]の目線合せ | |
| ■ ビジネススタンダード | ・営業職に必要なことは何か？ | ・スタンダードの基本原則と5大原則を理解する | |
| ■ バーチャル・オーナー | ・個人ワーク | ・顧客理解 | 商品知識、市場動向、一般常識 自社、顧客、競合、業界知識 などについて理解を深める |
| | ・掘り下げ | ・考える力を養う | |
| | ・10回答え合せ | ・考えぬく力をつける | |

※ 別紙：バーチャル・オーナーのテキスト例あり

※ 実施の際は、顧客情報のご提供や事前ヒアリングをさせていただきます

| 2日目 | | | |
|--------------|-------------|------------------------|----------------------------------|
| プログラム | 内容 | 達成イメージ | |
| ■ バーチャル・オーナー | ・ペアワーク | ・前日の振り返り | |
| | ・チームワーク | ・他者共有によって自身の至らない点に気づく | 会社の期待値と顧客が求める要件の理解を深めつつマインドを醸成する |
| | ・発表とフィードバック | ・相互学習と同期意識を構築し、考える文化作り | |
| ■ コミットメント | ・習得スキルの宣言 | ・3ヶ月後のゴールイメージと実行を促す | |

※ 2日目以降は、フォロー研修にて3ヶ月後にコミットメントのPDC、6ヶ月後に習得スキルの活用共有を行います

実施要項

- ①本プログラムは、「若手営業職」向けに「研修型」で提供しています。また、「営業管理職」向け「コンサルテーション」として「自考力」を鍛えるコンテンツ制作やプログラム監修を行っています。
- ②研修型は1日からございますが、実施後に定期レビューされることをおすすめさせて頂いています。