5.　営業マネジメント

予算達成のために

- レビューと戦略立案
- 方針戦略の浸透とコミットメント

商談の確実な進捗のために

「行動」「商談」マネジメント

- 商談進捗の“見える化”と指導ポイント
- ボトルネックとその克服策
- メンバーの商談スキルの向上

商談を創出するために

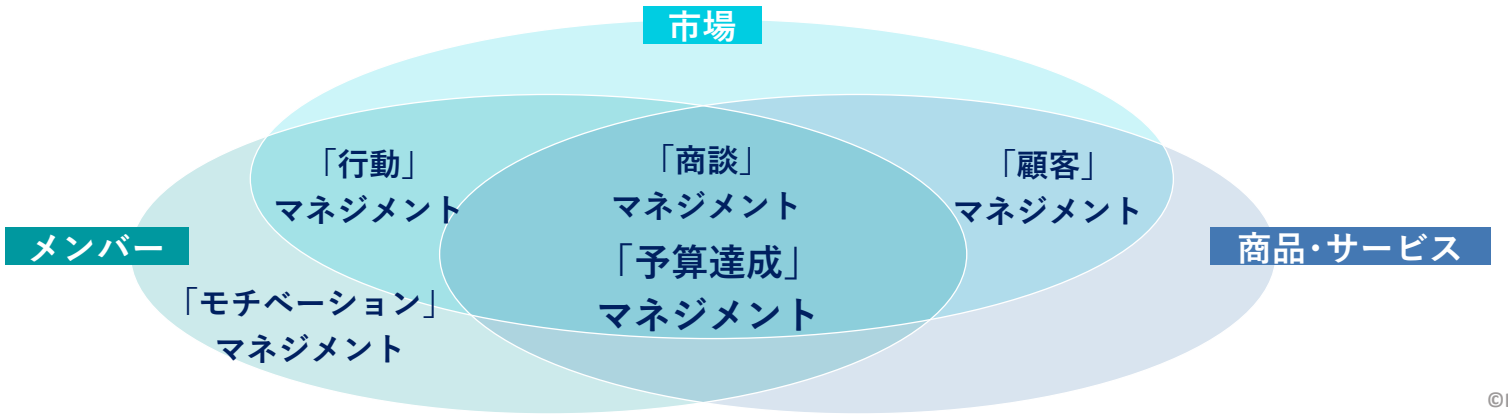
「市場」「顧客」マネジメント

- どの顧客へ
- 自社の強みを生かし
- どの商品・サービスを
- どのようにアプローチするのか

メンバーのやる気を引き出すために

「モチベーション」マネジメント

- モチベーション要因、ストレス要因
- 指示と権限委譲
- 内発的動機付け
- 育成



©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.