

営業職に関する、こんなお悩みありませんか？

「新人や職種転換者の営業適性を検証したい」

「営業パーソンの課題を主体的に改善させたい」

「集合型の営業研修は臨場感がなく効果が薄い」

その悩み、
解決します！

営業実践型
コンサルティング
サービス

営業プロセス

30分
1本勝負!

営業実践型コンサルティングサービス

営業プロレス

30分
1本勝負!



「営業プロレス」の特長

客観性

営業職としての「現状の実力」を、**プロの視点**で教えてもらえる!

営業経験豊富なコンサルタントから、客観性のあるフィードバックを受けることができます。自分の実力や克服すべき課題を明らかにすることで、営業パーソンとしてより高いステージに移行するきっかけを作り出します。

即効性

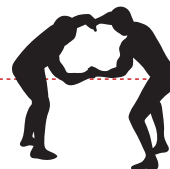
商談の実施直後に、**的確なフィードバック**を受けることができる!

フィードバックは、内容もさることながら受けるタイミングが重要です。本コンサルティングでは、商談直後にフィードバックを受けることで、より鮮明に事象を受け止めることができます。

納得性

質疑応答の時間で、**疑問点をすべて解消**できる!

フィードバックを整理する過程で生じた疑問は、総評・質疑の時間を設け、コンサルタントがすべて回答・解決いたします。



コンサルティングサービス概要

対象者 営業職または営業職に就くことが想定される方(階層は問わない)

実施内容 実在企業(ヒップスターゲート)へ訪問・商談を行い、その場でフィードバックを受ける

実施人数 1名~6名(4名以上の場合、商談は二人一組で行っていただきます)



サービスの流れ



コンサルタントのご紹介

渡邊良文 (わたなべ・よしふみ)

富士通株式会社トップ営業として活躍後、人材育成業界へ転身。2007年、日本を代表する大手電機メーカーの新入社員1200人の研修を総責任者としてマネジメントするなど、数多くの大型案件を受注、運営してきた。また、高い提案力を必要とする研修業界で、営業パーソンの育成に手腕を発揮。意識改革を含めたきめ細かな営業スキルの指導により、若手メンバーの戦力化を実現してきた。営業研修にも多数登壇。特に、実践的な指導とアセスメントを得意としており、受講者のプレゼンスを高める講義スタイルへの評価は高い。



お問い合わせ

株式会社ヒップスターゲート
TEL.03-5778-4014 E-mail:toiawase_k@hipstergate.jp
<http://www.hipstergate.jp/>

真面目に楽しい教育を創造する
HIPSTERGATE