

売上げが上がる！メンバーが育つ！

eラーニング×コーチングで伸ばす  
営業力強化プログラム

# 営業サプリー

## 研修内容ご紹介資料



### INDEX

- 株式会社サプリーご紹介
- 営業力強化を取り巻く背景
- 営業サプリーご紹介
- 導入事例
- コース プログラム・料金

## すべての営業に良質な営業教育を

私達は、営業力強化の専門集団です。

オンライン型営業力強化プログラム「営業サプリ」を提供しています。

### 会社概要

会社名	株式会社サプリ
本社所在地	〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビルディング6F
代表者	酒井 雅弘
設立	2017年8月
資本金	9,000,000円
事業内容	オンライン研修「営業サプリ」の開発・運営 マネジメント研修/チームづくり研修の開発・運営

### 代表 酒井雅弘プロフィール



1978年 株式会社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。数多くの事業責任者を務める。1995年 取締役就任。2006年 退任し、現在 株式会社サプリ代表取締役社長。2021年CTI認定プロフェッショナル・コアアクティブ・コーチ（CPCC）を取得しコーチング活動を開始

<https://coach-masa.love/>

# 営業を取り巻く環境は大きく変化し 一人前にするのが難しい時代になっています



## リモートワーク

リモートワークによって、上司や先輩と新人のコミュニケーションは絶対的に不足しています。

ちょっとした声掛けが難しい環境で、信頼関係がないのに、技術だけを学ばせようとするのは難しくなっています。



## 若者の価値観や 学習姿勢の変化

若い世代には、リアルな経験を積む前に、まずは仕事の手順や意味、理屈を学びたいという志向が見られます。「まずは経験しろ、型を真似ろ、そこから学べ」という昔ながらの指導方法は、受け入れられにくくなってきています。



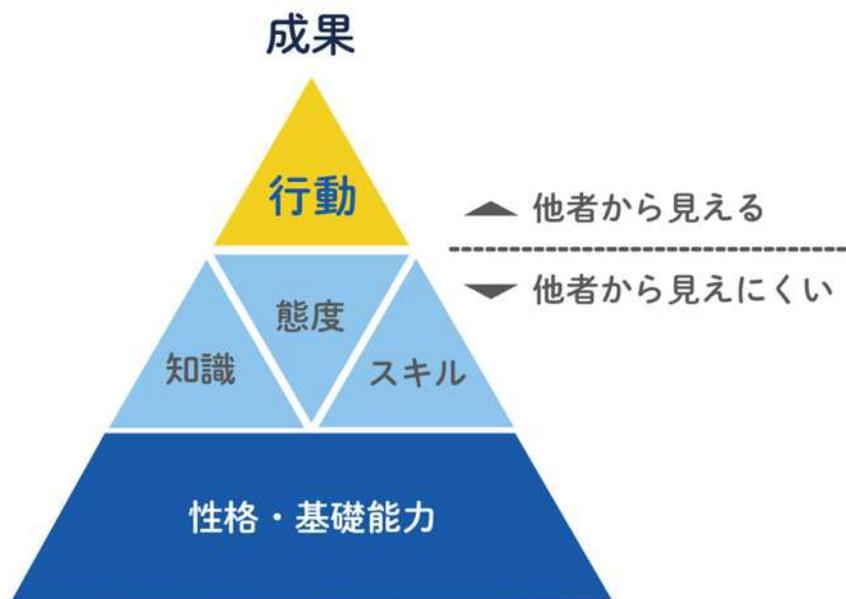
## お客様の要望も高度化

ICTによって仕事効率化し、高度な案件をスピーディーにさばくことが必要になっています。

シンプルな丁稚仕事が消滅しているせいで、新人が学ぶ機会も激減。お客様の要求もより複雑になり、経験の浅い新人では対応できない場面も少なくありません。

## 営業力強化とは、**売れる営業行動の強化**と

営業サプリアは定義しています



成果＝売上に最も近いのは「行動」です。

行動を起点に営業力強化の環境を

整えていく必要があります

「能力構造モデル」は、左図のような構造で、行動こそが成果に繋がるという考え方。営業活動においても営業力強化を考える時は、まず行動の強化→次に不足しているスキルや知識の強化の順番で行うことが重要とサプリアは考えます。

# 営業力強化には5つの要素が必要だと サプリは考えます



## 01.売れる行動の見える化

売れる営業パーソンの営業プロセスや、取っている行動を洗い出し、可視化します。

## 02.売れる行動の教育

行動を実際に教えます。教材やテキストも必要ですが、営業においては「お手本を見せる」ことが重要です。

## 03.行動を実践させる / 04.行動を定着させる

実践させ、それに対してフィードバックを行い定着させます。頭の中の「わかった」を「できた」に進化させます。

## 05.やり切らせる

行動をやり続け、やり切れなければ最終的な成果には結びつきません。そのためには日々のマネジメントが決め手となります。

売れる行動を強化する5つの要素に対応した  
オンライン型営業力強化プログラム

## 営業サプリ®



営業サプリは、リクルート出身者を中心とする  
豊富なコーチ陣が、  
オンラインでティーチング&コーチングを行う  
**伴走型の営業力強化プログラム**です。

様々なバックグラウンドを持ったコーチ陣から、御社にぴったりのコーチをアサインします



## 導入企業さま増加中！

様々な業界の営業組織でご活用いただいています

※社名の掲出許可をいただいたお客様です



受講者・職場上司からいただいた、効果を実感するお声

### 受講者

営業は、「売り込むもの」だと考えてしまっていたのですが、「お客様の課題を解決するための活動」だという認識に変化しました。

### 職場上司

以前に比べ商談の際の準備からアフターケアまでより細かくなったと思います。お客様に信頼される営業パーソンにどんどん近づいていると感じます。

### 受講者

学んだことを実際の商談に生かしたところ、非常に反応が良かった。それをきっかけに商談化率も上昇し、変化を感じています。

### 職場上司

本人の自発的な学習意欲の向上と、営業活動における顧客アプローチが積極的に行われるようになった。

## ① 営業の、いろはの習得

### 課題

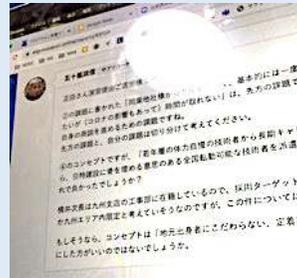
営業の基礎を、  
体系立てて教えられていない

営業経験の無い若手に、営業の基本を学ばせたいが、現場でのOJTに任せっぱなしで、教育らしい教育をしてこなかった。

オンラインコーチ で解決！

体系立てた営業スキルを、オンライン  
でコーチが個別指導

売れる営業パーソンにインタビューを重ねて体系化した法人営業の原理原則を学びながら、具体的なお客様を選定いただき、コーチが個別指導します。



### 課題

何かしらの営業教育が必要だ  
でも何をすれば良いのか...

営業の教育、何かやらなければならないのだが、本部も現場も忙しい中、あまり手間をかけたくない。

オンライン研修 で解決！

すべてオンラインだから  
講師や場所の手配が必要なし

すべてオンラインだから講師  
や場所の手配が必要なし。最  
短1週間で研修を始められます。



## ②営業ノウハウの体系化

### 課題

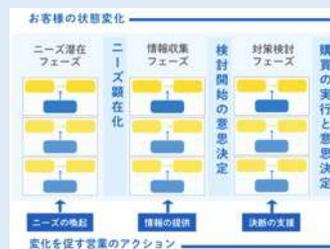
営業スタイルが属人化し、  
営業格差が開く一方...

営業ノウハウが属人化しているため、異動や退職で業績への影響が出る。できる人とできない人の差が大きい。

みんなで勝ちパターンコース で解決！

自社の営業ノウハウを、  
勝ちパターンとして見える化できる

みんなで勝ちパターンコースでは、貴社独自の営業のノウハウを可視化でき、さらに伝授の仕方も身につきます。



### 課題

ベテランから若手へ、  
営業ノウハウが伝授できない

営業としてやるべき事の共通認識、共通言語が持っていない。

職場コーチ制度 で解決！

職場コーチ制度(オンラインOJT)で、  
自然にノウハウ伝授ができる

売れる営業養成講座ベーシックコースでは、現場の上司先輩がコーチ役として教育に参加することで、活かしたノウハウが伝わります。



### ③営業人材の育成

#### 課題

営業マネージャーの  
マネジメント力が弱い

営業のマネジメントとは何をすべきなのか、が把握できていない。

**営業マネジメントコース** で解決！

業績を上げるための営業マネジメント  
の全体像を具体例を元に徹底指導

戦略・戦術の立案、目標マネジメント、プロセスマネジメントなど、営業だからこそ必要なスキルを習得することができます。



#### 課題

人が成長しない、  
育てる側も育て方がわからない

メンバーの成長意欲も低いし、育てる側が育て方・教え方が分かっていない。

**階層に応じたコース** で解決！

若手層、中堅層それぞれに合わせた  
多様なコースで営業組織全体を強化

メンバーには営業スキルを、マネージャーには部下育成スキルを、営業サプリなら同時に実現できます。



## ほかの営業研修サービスとの違い

	集合研修	営業サプリ	eラーニング
指導方法	対面／集合研修	オンライン／個別指導	オンライン／自主学習
受講期間	数時間～3日程度	6ヶ月	サブスクリプション型
費用	2日100,000円～程度	6ヶ月間120,000円	1ヶ月2,000円～
コンテンツ	営業に特化	営業に特化	多数あるコンテンツから 営業向けのものを選択
受講の成果報告	なし	あり	なし
時間・場所の自由度	×	○	○
効果の定着と持続性	×	○	△

より詳細な社名入りの比較表もご用意しております。

ご希望の方はお打ち合わせにてご説明させていただきますので下記よりお申し込みください。

<https://meetings.hubspot.com/kakiuchi>

# 若手からマネジメント層まで それぞれに対応したコースを揃えています

※P.14から各コースをご紹介しております。

テーマ	独り立ち	成果を出す	メンバー指導	チームづくり マネジメント
対象者	営業若手	営業中堅	リーダー	マネジメント
全5コース	<p>ベーシック</p> <p><b>ベーシックコース (12単元)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業とは</li> <li>● 会社紹介</li> <li>● 商品説明</li> <li>● お客様を知る</li> <li>● 商談の進め方</li> <li>● 提案書づくり</li> <li>● クロージング</li> <li>● アフターフォロー</li> </ul>	<p>アドバンスト</p> <p><b>アカウントマネジメントコース (6単元)</b></p> <p><b>ソーシャルスタイルコース (開発中)</b></p>	<p><b>営業マネジメントコース</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業戦略と営業戦術の立て方</li> <li>● 営業プロセスマネジメントと目標マネジメント</li> <li>● 営業会議・営業同行・メンバーへの個別指導の方法</li> <li>● 強い営業組織の作り方 ... etc</li> </ul>	<p><b>部下育成スキルアップコース</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 教えるスキル</li> <li>● 聞きかせるスキル</li> <li>● フィードバックスキル</li> <li>● 聴くスキル</li> <li>● 考えさせるスキル ... etc</li> </ul>
	<p><b>みんなで勝ちパターンコース</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 成約に至る営業シナリオの作り方</li> <li>● 勝ちパターン営業が実践できるしくみとしかけ</li> </ul>			

**お申し込みから約2週間で受講開始することができます。**  
**ご興味を持たれましたらまずはお問い合わせください。**

約2週間



**Q.** オンラインでもちゃんと学べるのでしょうか？対面で実施する集合研修の方が効果が高そうな気がしますが...

**A.** コーチがアドバイスし反復させるPDCAが回るため、しっかりと定着させることができます。学びと実践を繰り返しながら数ヶ月にわたって学ぶので、むしろオンライン講座の方が効果があるという声を多数いただきます。また、オンライン商談が増えている昨今、オンラインでの研修はむしろ理にかなっていると考えます。

**Q.** 特殊な商材を取り扱っているため、一般的な研修を受けてもあまり役に立たないことが多いのですが...

**A.** 講師が様々な業界の企業で研修に取り組んだ実績をもとに体系化しています。基礎的な営業スキルは共通する点が多いですから、商材が特殊な業界のお客様の会社でも必ずご活用いただけます。

**Q.** 地方の企業ですが、受講は可能ですか？

**A.** はい、営業サプリはオンラインで完結するプログラムのため、どこでも受講が可能です。

**Q.** 自社ですでに使用している教材の内容も取り入れたい。カスタマイズは可能ですか？

**A.** はい、可能です。テキストを挿入する、動画を挿入する、演習内容をを貴社に合わせて変更する、などの対応が可能です。カスタマイズ費用を頂戴しておりますので、詳しくはお問い合わせください。

営業の基礎を体系的に網羅！  
ベーシックコース



## 18万人の営業パーソンを導いた講師が徹底監修！

### 営業に必要なスキルのすべてがこれで身につきます



#### 【監修者】大塚 寿 プロフィール

1986年、株式会社リクルート（現 株式会社リクルートホールディングス）に入社。サンダーバード国際経営大学院でMBA取得後、営業研修を展開するエマメイコーポレーションを創業、現在に至る。著書に『〈営業サプリ〉大塚寿の「売れる営業力」養成講座（日本実業出版社）』『自分で考えて動く部下が育つすごい質問30（青春出版社）』『50歳からは、「これ」しかやらない（青春出版社）』など。

#### 営業関連書籍多数執筆



No	単元名	学べる内容
1	営業とは	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業とはどういう仕事か</li> <li>● さまざまな営業スタイル</li> </ul>
2	会社紹介／商品説明／自己紹介	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 会社を語る定番トークの流れ</li> <li>● 商品を説明する定番トーク</li> </ul>
3	お客様を知る、調べる	<ul style="list-style-type: none"> <li>● お客様の会社、業界を知る</li> <li>● お客様と自社の関係を知る</li> </ul>
4	お客様の課題を知る	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 課題の仮説を立てる方法</li> <li>● 仮説をぶつけてヒアリングする</li> </ul>
5	<a href="#">商談1 最初の5分</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Step1 商談の導入（雑談）</li> <li>● Step2 会社紹介・自己紹介</li> <li>● Step3 本日の目的を確認</li> </ul>
6	商談2 ヒアリングと商品説明	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Step4 課題感のヒアリング</li> <li>● Step5 商品・サービスを説明</li> </ul>
7	商談3 詳しいヒアリング 次回訪問へ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Step6 詳しいヒアリング</li> <li>● Step7 次回訪問の約束</li> </ul>
8	お客様の興味・関心を高める 8つの切り口	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 興味関心を高める8つの切り口</li> <li>● 信頼に基づく関係構築</li> </ul>
9	<a href="#">ネガティブな反応への対応</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● よくあるネガティブ反応 TOP5</li> <li>● ネガティブ発言に対する対話のコツ</li> </ul>
10	提案づくりとプレゼンテーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 提案書作り10のコツ</li> <li>● プレゼンテーション5つのテクニック</li> </ul>
11	クロージング	<ul style="list-style-type: none"> <li>● お客様が意思決定できない3つの理由</li> <li>● 本音を引き出す5つの質問テクニック</li> </ul>
12	お客様満足とアフターフォロー	<ul style="list-style-type: none"> <li>● お客様満足について、アフターフォロー</li> <li>● 私があなたに伝えたい成功の秘訣</li> </ul>

※[下線の単元をクリックしていただくと画面サンプルをご覧いただけます。](#)

標準学習時間は1単元あたり2時間（12単元で24時間）です。

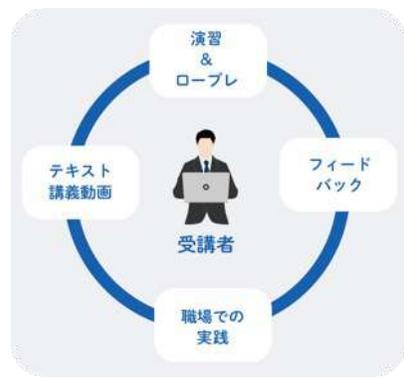
標準学習期間は6ヶ月です（2週間に1単元の履修を標準とします）。

# eラーニング×オンラインコーチングで 長期的に活用できる営業スキルを習得可能です



網羅的なコンテンツ

数百社の売れる営業パーソンにインタビューする中から収集した「売るための技術」を体系化。営業スキルの全体像を明らかにしました。「こういう場合にはこうする」という、明日からすぐ実行できる具体的で実践的なスキルを教えます。



身につく学習サイクル

単元ごとのマイクロラーニングで、学ぶ→実践→フィードバックのサイクルを回していきます。オンライン研修であることで、現場での実業務と並行で学習を進め、現場と研修を往復しながら繰り返し学習することで、現場で役立つスキルの定着につながります。



ダブルコーチ体制

貴社内で「職場コーチ」と呼ばれる内部コーチを設定いただきます。営業のプロであるサプリーコーチからの個別指導に加え、各社ごとの活きた営業ノウハウを学んでいただけます。(上司の皆様のオブザーバー参加も可能)

## ふた通りの方式をご用意しています

### 動画撮影&提出方式



各自職場でロールプレイを実施し、その様子を動画に撮影する方式です。

Zoomなどのオンラインツールでの録画、もしくは対面でスマートフォンなどで録画していただき、その動画ファイルをサプリー上で提出いただきます。コーチは提出された動画を見てフィードバックを行いません。

### オンラインミーティング方式



オンラインミーティングをセットし、その場でロールプレイを実施する方式です。

サプリーコーチはその場で口頭でフィードバックを行ない、テキストでコメントも残します。ロールプレイに慣れていらないお客様は、オンラインミーティング方式をお勧めしております。

※オプション料金がかかります

## 多くの受講者様に成長を実感いただいています



研修後1ヶ月で新人2人が  
初受注にこぎつけました

株式会社Jストリーム 様

### 導入前の課題

- 営業スキルのばらつき
- 組織全体での営業の型がない

### 導入の効果

- 全員がスキルの全体像を把握
- 中堅営業パーソンによる基本の振り返り

Jストリーム様へのインタビュー記事はこちら  
<https://www.sapuri.co.jp/case/jstream>



社内の“営業の型”を  
構築でき、  
今後に期待が持てます

三井不動産リアルティ  
株式会社 様

### 導入前の課題

- 新しい営業メンバーが入ってきている
- ベテランメンバーの営業ノウハウを効率的に収集し、“営業の型”をつくりたい

### 導入の効果

- 商談前の事前準備をしっかりと行うようになり、商談化が促進された
- 自社流の“営業の型”が構築できた

三井不動産リアルティ株式会社様への  
インタビュー記事はこちら  
<https://www.sapuri.co.jp/case/mfrealty>

受講者10人まで

受講者11人目から

売れる営業養成講座  
ベーシックコース

120,000円／人

110,000円／人

【オプション】

ロープレ演習

オンラインミーティング

20,000円／人

演習をオンラインミーティング方式で行なう場合のオプション料金です（4回分）

- 有効期限は受講開始後8ヶ月となります。
- 受講費用、教材費、サブリコーチ指導費用、キックオフMTG、クロージングMTG費用が含まれます。
- 受講修了後にはスライド画面、テキストがダウンロードできます。
- 11名以降料金の適用は、同時受講開始の場合に限ります。
- 有効期間終了後も、1年間は動画・テキストの閲覧ができます。
- 単元のチョイス、独自コンテンツの埋め込み、演習内容の調整などカスタマイズが可能です。

## 【オプション】導入研修

120分 300,000円／回

講師である大塚寿が、オンラインにて貴社専用の導入研修を行います。受講者のモチベーションアップに効果的です。

※貴社の課題等は事前にヒアリングを行わせていただきます。

※対面での実施も可能です。ご相談ください。

### 特別講義（100分）

- ・ オーラの営業奥義
- ・ 貴社課題へのコンテンツ
- ・ 売れる営業・売れない営業...etc
- ・ 大塚寿の一問一答

### 質疑応答（20分）



重点顧客を攻略するための  
プランニング・実践・レビュー  
**アカウント  
マネジメントコース**



## 営業教育一筋30年の講師が教える実践的なスキル・テクニック！ 重点顧客に戦略的・計画的にアプローチする方法を学びます



### 【監修者】大塚 寿 プロフィール

1986年、株式会社リクルート（現 株式会社リクルートホールディングス）に入社。サンダーバード国際経営大学院でMBA取得後、営業研修を展開するエマメイコーポレーションを創業、現在に至る。著書に『〈営業サプリ〉大塚寿の「売れる営業力」養成講座（日本実業出版社）』『自分で考えて動く部下が育つすごい質問30（青春出版社）』『50歳からは、「これ」しかやらない（青春出版社）』など。

### 営業関連書籍多数執筆



N o	単元名	学べる内容
1	アカウントマネジメント概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● アカウントマネジメントとは何か？</li> <li>● つまずきやすいポイントと対処策</li> <li>● アカウントプランシート紹介</li> <li>● アカウントプランシートの書き方</li> </ul>
2	アカウントマネジメントのための顧客分析	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 顧客の分析方法</li> <li>● 顧客の業界</li> <li>● 顧客の課題</li> </ul>
3	アカウントマネジメントのための自社分析と役立つポイント探し	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自社の分析方法</li> <li>● 売上拡大の仕掛け、施策、提案の作り方</li> </ul>
4	ゴール設定・重点活動とアカウントプランの完成	<ul style="list-style-type: none"> <li>● アカウントプランの作り方</li> <li>● 売上拡大のためのポイントのあぶり出し方</li> <li>● 顧客の課題やお困りごとへの訴求方法</li> <li>● 差別化のポイントの作り方</li> </ul>
5	アクションプランへの展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 効果的に業績を上げる行動計画の立て方</li> <li>● 売上拡大志向のアカウントマネジメントの方法</li> </ul>
6	月次レビュー	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 効果的に業績を上げるアクションプラン(行動計画)の進捗を検証・改善する方法</li> </ul>

標準学習時間は1単元あたり2時間（12単元で24時間）です。

標準学習期間は6ヶ月です（2～3週間に1単元の履修を標準とします）。

## アカウントマネジメントの一連の流れを実践～レビューまで 実際の顧客アプローチにおける定着を支援



### 数ある実績を持つ

#### アカウントプランシート

これまで数多くの営業パーソン（アカウントマネージャー）が活用し、成果を出してきたアカウントプランシートを用いて、顧客の課題を把握し、解決策を一緒に考え、提案実行を促します。



### 身につく学習サイクル

アカウントプランを踏まえて、効果的に業績をあげるアクションプラン（行動計画）を作成します。アクションプランを定期的にサプリコーチがレビュー。着実に顧客との関係性を強化できます。



### ダブルコーチ体制

演習に対して指導を行う「サプリコーチ」はリクルートの急成長期を支えたベテラン営業パーソン・営業マネージャーをネットワーキング。受講者の皆様に対し、親身に、そして熱心な指導を行います。

## 料金

---

売れる営業養成講座  
ベーシックコース

160,000円／人

---

【オプション】  
レビュー

20,000円／人・1回

•受講修了後、サプリーコーチがレビューを実施する場合のオプション料金です。

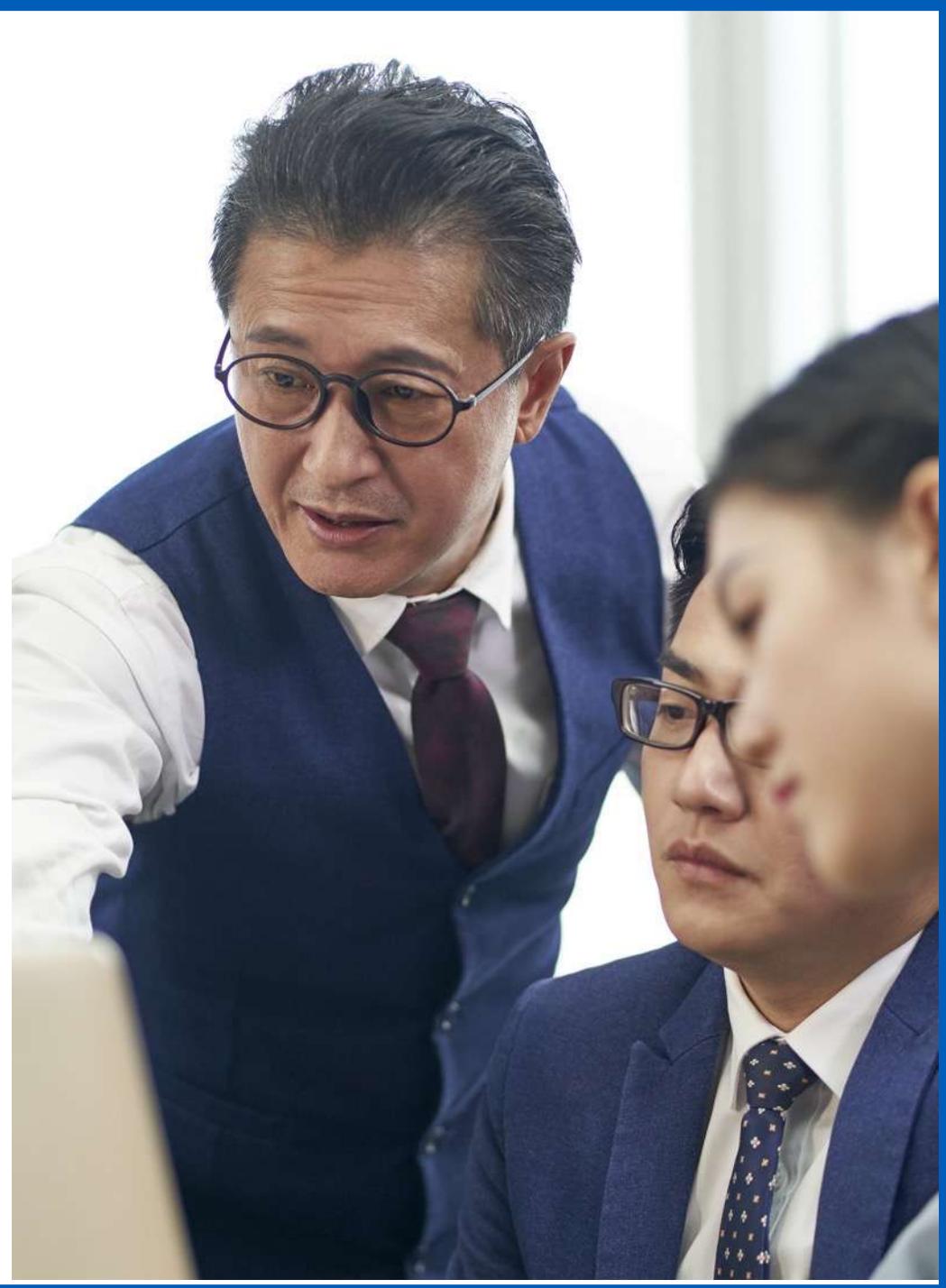
---

- 有効期限は受講開始後8ヶ月となります。
- 受講費用、教材費、サプリーコーチ指導費用、キックオフMTG、上司・サプリーコーチの3者ミーティング（3回）の費用が含まれます。
- 受講修了後にはスライド画面、テキストがダウンロードできます。
- 11名以降料金の適用は、同時受講開始の場合に限ります。
- 有効期間終了後も、1年間は動画・テキストの閲覧ができます。
- 単元のチョイス、独自コンテンツの埋め込み、演習内容の調整などカスタマイズが可能です。

実践を通して学ぶ

営業マネジメントの全体像

**営業マネジメントコース**



## 営業現場を熟知したプロ講師がプログラムを監修 営業戦略・戦術立案、プロセスマネジメント、組織づくりといった 営業マネジメントの必須スキルを強化します



### 【監修者】茂木 慎司

株式会社シー・ブリッジ・コンサルティング 代表取締役。主に「企業の営業組織力強化およびそれに付随するマネジメント強化」のコンサルティングサービスを提供している。



### 【監修者】五十嵐 政信

Office Igarashi 代表。経営・マネジメント・ビジネススキル・組織風土向上の各分野で幅広く支援を行っている。



### 【監修者】酒井 俊明

有限会社アルファユニット 代表取締役。2002年に研修講師として独立。スキル系の研修を中心に、ライフデザイン研修やパーソナルコーチングに活動領域を拡大、現在に至っている。

No	単元名
1	基本的なマネジメント活動の流れ
2	営業資源分析のやり方
3	営業戦略と営業戦術の立て方
4	営業プロセスマネジメントのポイントと手順
5	<u>「目標」によるマネジメント</u>
6	目標達成と組織強化を実現する会議の実施方法
7	個別指導面談
8	営業同行コーチング
9	強い組織をつくる
10	半年後の自身の姿を描く

※下線の単元をクリックしていただくと画面サンプルをご覧いただけます。

標準学習時間は1単元あたり2時間（10単元で20時間）です。

標準学習期間は5ヶ月です（2週間に1単元の履修を標準とします）。

# 営業マネジメントコース プログラム詳細

No	単元名	学習内容
1	基本的な マネジメント活動の 流れ	マネジメントの定義 営業マネージャーのミッションと役割 基本的な営業マネジメント活動の流れ
2	営業資源分析の やり方	資源①顧客の分析 資源②提供価値の分析 資源③メンバー・組織の分析 資源④営業マネージャー自身の分析
3	営業戦略と 営業戦術の立て方	営業戦略の立て方 環境分析のやり方 ターゲット決定のやり方 商品・サービス決定のやり方 営業戦術の立て方
4	営業プロセス マネジメントの ポイントと手順	プロセスマネジメントとは 営業プロセスマネジメントを行う際 のポイント 営業プロセスマネジメントの手順
5	「目標」による マネジメント	「目標」によるマネジメントとは 「目標」によるマネジメントの成功 させるための要件 「目標」によるマネジメントの流れ メンバーの活動内容への修正アドバ イスの方法

No	単元名	学習内容
6	目標達成と 組織強化を 実現する会議の 実施方法	営業会議とは 営業会議の3つの目的 営業会議での営業マネージャーの4つの 役割 営業会議での営業マネージャーの4つの スキル 営業会議でのマネージャーの5か条
7	個別指導面談	個別指導面談の目的 メンバー育成の大前提 個別指導面談のポイント 個別指導面談 3つのプロセス
8	営業同行 コーチング	営業同行の目的 営業同行のすすめかた 営業同行時の上司のスタンス
9	強い営業組織を つくる	強い営業組織とは 新たなことに挑戦するために必要な4つ のポイント 贈る言葉
10	半年後の 自身の姿を描く	マネージャーとしての心得 (from ハロ ルド・ジェニーン)

# チーム巻き込み型の実践的な演習で、 すぐに現場で生きるスキル習得を実現します。



学ぶ→実践→フィードバックのサイクルを繰り返すことで、スキルの定着を促します。

### チーム巻き込み型



実際の営業会議やメンバー指導のシーンを撮影し、個別にフィードバックを受けられるプログラムをご用意。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。

### マンツーマンアドバイス



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。個別の質問にもできる限り回答します。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することが可能です。

## 料金

---

営業マネジメントコース

140,000円／人

---

- 有効期間は受講開始後8か月間とさせていただきます。
  - 受講費、標準の教材、サブリコーチ指導、キックオフミーティング、サブリコーチとの1on1ミーティングの費用が含まれます。
  - サブリコーチとの1on1ミーティングは1回30分とし、2回分が上記料金に含まれます。
- 【注意事項】 上記以外のカスタマイズ（リアル研修、独自コンテンツの差し込み等）は、別途お見積りいたします。

部下の育て方、教えます

# 部下育成スキルアップ

コース



## マネジメント経験豊富な講師によるテキスト・動画

### 部下の学びを支援するためのコミュニケーションや面談スキルを習得



#### 【監修者】朝田 思乃プロフィール

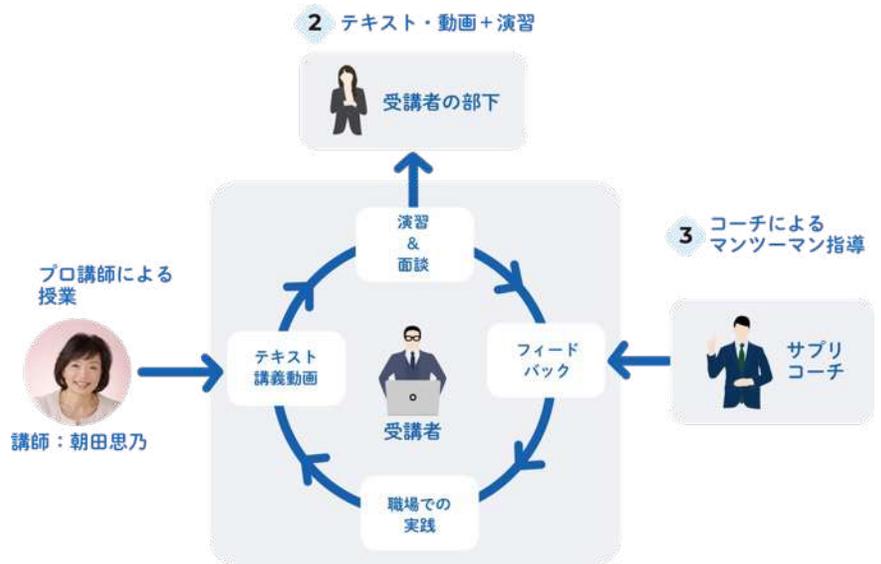
株式会社プロビダ 代表取締役。  
早稲田大学教育学部卒業後、株式会社リクルート入社。18年の勤務経験で「法人向けソリューション営業」「営業マネジメント」「新規事業開発」など、仕事筋力と商売感度を身につける。その後、ベンチャー企業の役員として、リアルな経営経験を積むことでマネジメント領域を学ぶ。  
2008年、株式会社プロビダ設立。「コーチング」「キャリア」「リーダーシップ」「マネジメント」を中心に、研修登壇600回、個別コーチング800時間。組織開発プロデューサー（企業コーチ）として、人の育成と組織開発に取り組む。企業研修、ワークショップのトレーナーとして活躍すると共に、エグゼクティブへのビジネスコーチングを行なっている。

No	単元名
1	部下を観る
2	部下を育てる3つのスタイル
3	<a href="#">教えるスキル</a>
4	経験させるスキル
5	考えさせるとは？
6	<a href="#">聴くスキル</a>
7	問いかけるスキル
8	フィードバックするスキル
9	経験学習を深める型
10	問題を解決する型
11	育成計画・育成面談
12	部下育成5つの心得

※[下線の単元をクリックしていただくと画面サンプルをご覧いただけます。](#)

標準学習時間は1単元あたり2時間（12単元で24時間）です。  
標準学習期間は6ヶ月です（2週間に1単元の履修を標準とします）。

実践とフィードバックを繰り返しながら学習することで、  
**すぐに現場で生きるスキル習得を実現します。**



スキルを学ぶ→実践する→フィードバックの学習サイクルですぐに現場で生きるスキル習得を実現します。



具体的に育てたいメンバーを選定した  
**演習で定着促進**

单元ごとに演習を用意し、実践の場を設けてスキルの定着を促します。問いかけるスキルを学んだら、実際にそれを行い、うまくいったところ、いかなかったところを自ら振り返ることで着実にスキルを高めます。



**自身の強み・弱みを可視化**

ご自身のコミュニケーションスタイルの強み・弱みが見える化した上で、育成スキルを学んでいただきます。一人ひとりの強み・弱みや課題に応じて、マネジメント経験豊富なコーチが、実践的な指導を行います。

## 料金

---

部下育成スキルアップコース

120,000円／人

---

- 有効期間は開始開始後8か月とさせていただきます。
- 受講費、標準の教材、サブリコーチ指導、キックオフミーティング、サブリコーチとの1on1ミーティングの費用が含まれます。
- サブリコーチとの1on1ミーティングは1回30分とし、2回分が上記料金に含まれます。【注意事項】上記以外のカスタマイズ（リアル研修、独自コンテンツの差し込み等）は、別途お見積りいたします。

勝ちパターンの構築で売れるチームに  
みんなで  
勝ちパターンコース



## 1000件を超えるハイパーフォーマーインタビュー分析をもとにした 「営業の勝ちパターン浸透」のノウハウをお教えします



### 【監修者】亀田 啓一郎プロフィール

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。

### 営業関連書籍多数執筆



No	単元名
1	売れるチームに共通する要素
2	勝ちパターン営業とはなにか？
3	勝ちパターンを作る案件を選ぶ
4	案件のニーズ/登場人物/購買意思決定の決め手を書く
5	勝ちプロセスを書いてみる
6	自分の案件の勝ちパターンシートを書く
7	ターゲット/代表的なニーズ/購買意思決定の決め手を決める
8	チームの勝ちパターンシートを書く
9	1人1人が自分の営業活動で活用する
10	勝ちパターンを進化させ続ける
11	商談前1on1 ミーティング【リーダー向け】
12	商談後1on1 ミーティング【リーダー向け】

標準学習時間は1単元あたり2時間（12単元で24時間）です。  
標準学習期間は6ヶ月です（2週間に1単元の履修を標準とします）。

## 個々人の営業ノウハウを見える化・共有した上で**チームの勝ちパターン**に！ 勝ちパターン作成・実践する過程までをコーチが伴走してサポートします



1 自分の勝ちパターンを作る



2 チームの勝ちパターンを作る



3 勝ちパターンを実践・活用する

チームメンバーと共に、勝ちパターン構築のステップを踏んでいきます。



### 実践型・チーム巻き込み型

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。演習やミーティングなどを実践することで、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。



### 勝ちパターン作成だけでなく定着まで

作成した勝ちパターンを活用し、個々の商談を前に進めるための商談前ミーティング・商談後ミーティングのやり方もお教えします。行動がもたらす結果の変化を実感させ、勝ちパターンが定着するところまで伴走・個別指導します。

## 料金

**300,000円／チーム**

### みんなで勝ちパターンコース

- 受講者(=演習が提出できる)は3名までです。
- 受講者以外に、参加者は無料で登録可能です。
- 受講者1人追加は6万円です。

- 有効期限は受講開始後8ヶ月間となります。
- 受講費用、教材費、サブリコーチ指導費用、キックオフMTG費用が含まれます。
- 受講修了後にはスライド画面、テキストがダウンロードできます。
- 有効期間終了後も、1年間は動画・テキストの閲覧ができます。
- 単元のチョイス、独自コンテンツの埋め込み、演習内容の調整などカスタマイズが可能です。

### 【オプション】オンラインセッション（1時間）

**50,000円／時間**

※講師の亀田がオンラインで直接指導します。

※MTGのツールや実施方法については、貴社と調整の上決定させていただきます。

ご不明点・お打ち合わせはお気軽にお問い合わせください。  
また、デモ画面で実際の受講イメージをご覧いただけます。  
ぜひお申し込みください。

## お問い合わせ



<https://www.sapuri.co.jp/contact/contact>

ご不明点やお打ち合わせのご希望はこちらからお気軽にお問い合わせください。

営業サプリーと他の研修方式との比較表など、ご検討の参考になる資料もご用意しております。

[こちら](#)から直接オンラインミーティングのご予約も可能です。

## 無料デモ画面 閲覧お申し込み



<https://www.sapuri.co.jp/contact/trial>

オンライン研修「営業サプリー」の各コースのテキスト、講義動画の一部、演習問題を閲覧いただくことができます。