

MTAS 営業戦略コーチ

Managing Target Account Selling



営業管理者が部下に対して商談の指導を行う場合、まず部下の商談シナリオが理解できなければなりません。「MTAS 営業戦略コーチ」ではオポチュニティプランを共通のコミュニケーション・ツールとして用いて、部下の指導を行います。

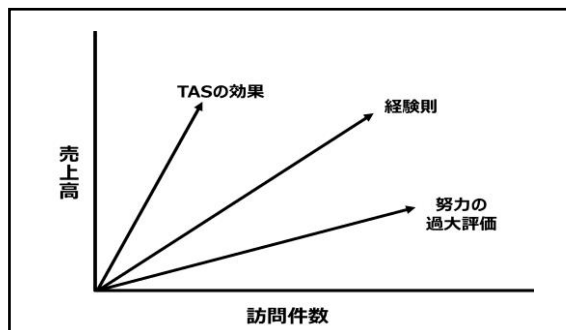
「MTAS営業戦略コーチ」では、TAS式営業戦略プログラムの更なる理解を深め、組織内でのTASプロセスの実行を促します。また、オポチュニティプランを使った販売機会の分析を行うことによって適切な機会にメンバーを集中させ、努力効果の高い営業チームへと導いていきます。そして、オポチュニティプランの実践を基にメンバーのスキルを評価し個別の育成計画を作成し、より強いセールsteamへと成長させます。

「MTAS営業戦略コーチ」は、TAS式営業戦略プログラムを営業現場で実践するために開発された1日間のマネジャー向けのプログラムです。営業管理者は、部下のオポチュニティプランの分析の着眼点、弱点を気づかせる質問、コーチングのプロセス、部下のスキル評価と育成計画の立て方を学びます。

プログラムの方法論：どのように修得するか？

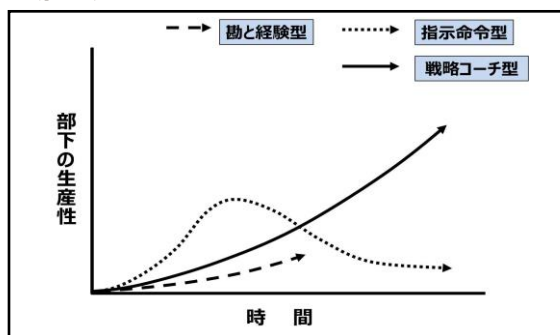
「セールスは足で稼ぐもの」という経験則がありますが、複雑な商談の場合は必ずしもこれにあてはまりません。不適切な課題、不適切な人に不適切なタイミングでいくら訪問しても成果は得られません。営業管理者はTASを使って部下が「適切な課題」「適切な人」「適切な時期」にアプローチできているかをテストします。

訪問の効率 対 訪問の効果



またMTASでは短期的な成果（受注）だけではなく、長期的な部下の成長にも焦点をあてた指導を目指します。そのために、営業管理者が部下に洞察を与え、部下自身でプランの弱点を発見・改善できるように、TASのオポチュニティレビューのプロセスを使用します。

指導方法



プログラムの構成

標準開催期間：1日間

形態：12名以下のワークショップ（部下のプランを持参）

教材：スライド、ワークブック、ワークシート

参加対象者：TASを受講済みの営業管理者

キーワード

- ◇ 販売戦略の指導
- ◇ 販売予測の精度向上
- ◇ スキル評価と育成計画
- ◇ 商談プランの分析
- ◇ リソースの最適配分
- ◇ コントロール範囲の拡大

プログラムの展開

1. 戦略分析 ＜オポチュニティプランの分析＞	◆ オポチュニティプラン分析の着眼点とテストの仕方
2. 戦略コーチ ＜オポチュニティレビューの指揮＞	◆ 指導方法 ◆ 戦略コーチの進め方（オポチュニティレビューの指揮）
3. 評価と育成 ＜部下のスキル評価と育成計画＞	◆ 複雑な商談における営業の役割と能力モデル ◆ 部下のスキル評価と育成計画
4. 実践指導 ＜実践計画の作成＞	◆ セールス・コミュニケーション・システム ◆ 実践指導計画の作成

期待される効果

- ◇ オポチュニティレビューを効果的に実践できるようになる
- ◇ オポチュニティプランの弱点を指摘し改善提案を行えるようになる
- ◇ 部下のスキルをコンサルタント、ストラテジスト、チームリーダーの3つの領域でアセスメントできるようになる
- ◇ 部下のスキルレベルに応じたコーチ法を選択できるようになる

プログラムの実施・ご検討について

下記のような内容についてのお問い合わせは、メール
(info@wlv.co.jp)、もしくは営業担当までお問い合わせください。

- プログラムの詳細日程／実施費用／貴社に合わせたカスタマイズ
- フォローアップまでを含めた実施プロセスのデザイン／プログラムの導入効果の検証方法、レポートング方法

参加者の声：過去のアンケート／フォローアップより抜粋

- チーム内にTASを定着させ、レビューすることができるようになった。（IT／営業管理者）
- TASの評価ポイントがよく理解できた（TASを実戦で使えそう）。育成プラン作成にたいへん参考になった。（IT／営業管理者）
- 部下とのプロジェクトレビューが共通のポイントで行えるような気がする。部下の育成計画がより、具体的な視点で行えるようになった。（IT／営業管理者）
- 非常に有効。部下／MGR共通で、お互いのSkill Up、または商談の確実性につなげられていくと思う。（IT／営業管理者）
- オポチュニティプランをブレイクダウンして使用することにより、チームのスキルが上がると思う。（IT／営業管理者）
- オポチュニティプランが非常に効果的だと考えられ、すぐに実施したいと思います。（IT／営業管理者）