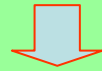


営業力をとことん高める
『人間系ナレッジ・マネジメント』

業績格差は、紛れもない「人災」です。



自分自身を磨かない人に、部下が
育てられますか？



「命じる、提出させる」の世界から、
「考えさせる、聞き取る」の世界に変
えなければなりません。



それはマネジメントスタイルを
「管理系」から「人間系」にシフト
するということです。

「コラボレーション・プログラム」にて営
業リーダーの変革を実現しませんか。



リアル場：毎月1回×6回（半年間）
バーチャル場：毎日

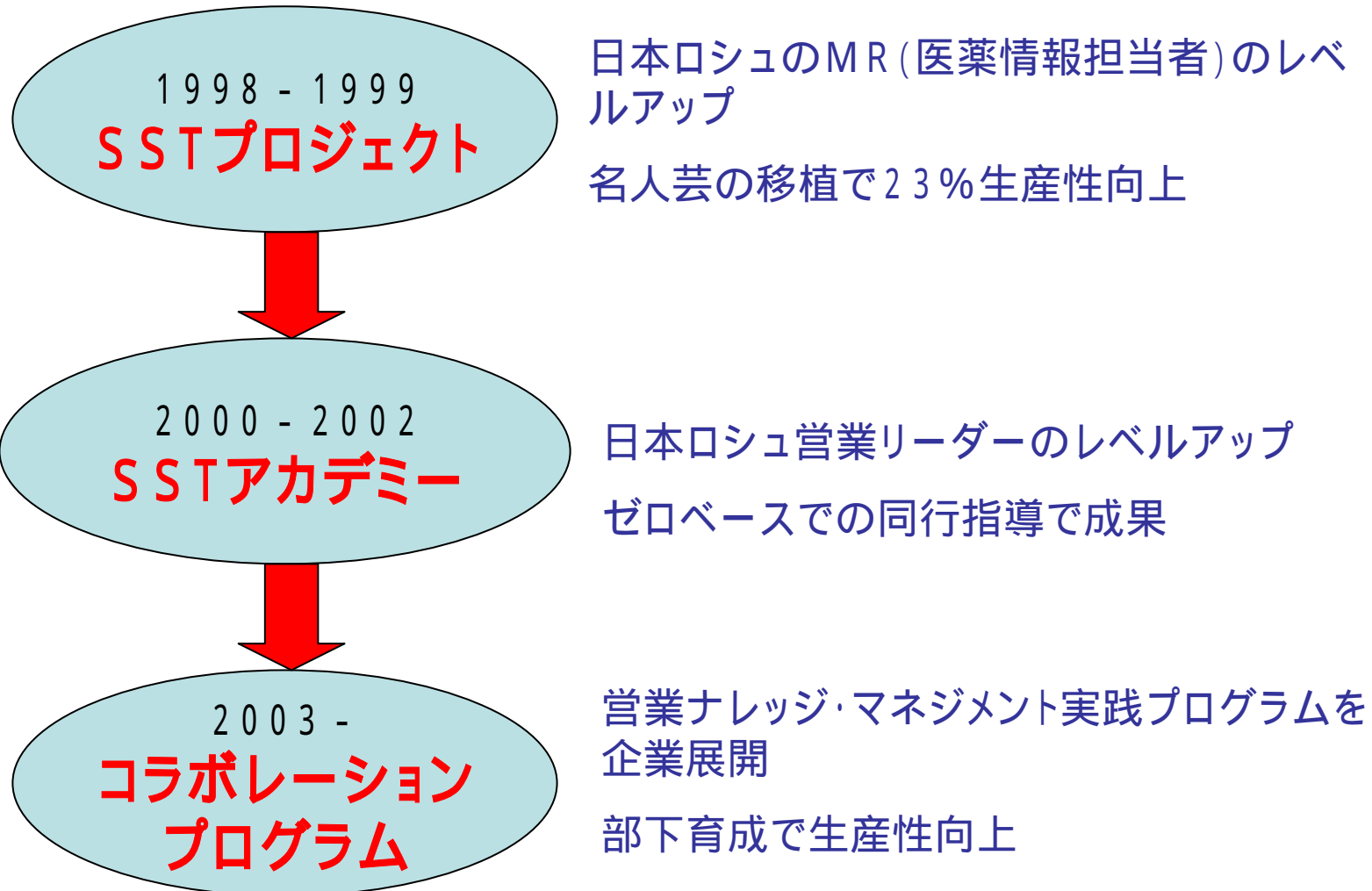


当社に数多くの成功体験があります。



営業リーダーの仕事と日常を変革
した実績があります。

コラボレーション・プログラムの歴史



コラボレーション・プログラムは、SSTプロジェクトを普遍化させたものです。

人間系と管理系マネジメントの相違

	人間系	管理系
仕事に関するスタンス	率先垂範	管理
中心となる仕事「場」	現場	オフィス
「知」の活用	暗黙知	形式知
部下指導の方法	個別	一律
部下に求めるもの	変革	秩序
部下同行の方法	指導的	営業的
部下との接し方	支援	指示
指導の目線	未来	現在
指導の背景	ベスト・プラクティス	自らの過去の経験
指導のスタンス	傾聴	命令
部下の評価	プロセス	アウトプット
会議の進め方	双方向	一方通行
多用する人称	二人称（きみは）	一人称（おれが）
部下コミュニケーション	面談	電話
自分自身への課題	自己革新	現状維持

人間系マネジメントは、現場で部下とともに汗を流し、部下のモチベーションを上げることを目指しています。

なぜコラボレーション・プログラムなのか

企業は合理化を推進し、生産性の向上に努力してきました。次に企業が取り組まなければならないのは、「**営業生産性向上**」だけです。

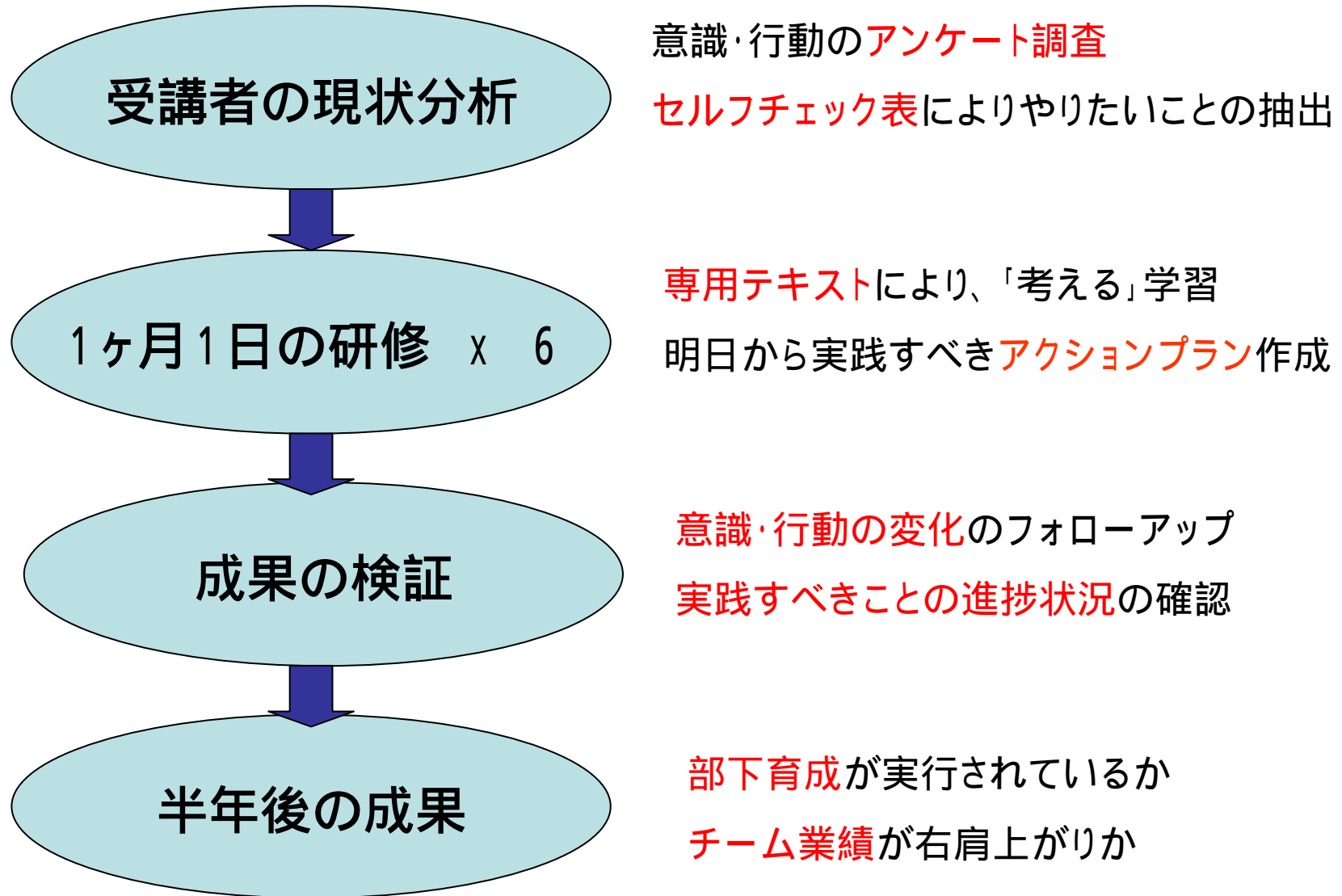


営業担当者のレベルアップは、「集合教育」や「マニュアル・データベース」だけでは十分な成果が上がりません。



部下のレベルアップを実現できるのは、「**人間系ナレッジ・マネジメント**」を活用した、テラーメイドの営業リーダーによる指導だけなのです。

営業担当者の意識・行動が変われば業績はついてくる



営業担当者の「RPDCサイクル」に関する営業リーダー

営業
ナレッジ・
マネジメント
全体像理解

コミュニケー
ション
話法習得

「場」の活用
「知」の交換
暗黙知
の定着

OJT実践

専用テキストおよび著書「人間系ナレッジ・マネジメント」で基本学習

ナレッジポータルで読み書き考え、感性を磨き上げる

1ヵ月後の成果を思い描く習慣の取得

部下のモチベーションを上げる話法やツールの活用

考えさせる、聞き取るスキルの取得

ベスト・プラクティスの活用を実践する

営業リーダーは「知のコンダクター」の実践

有効な会議の開催と知の交換を実現

部下の意識・行動のレベルアップを実現する

R:新たな発見をする

P:1日の成果を思い描く

D:失敗をおそれない活動

C:発見と失敗を明日の糧にする