

月末になると想定外の出来事が発生してチーム目標を達成出来ない営業管理職向けセミナー

# 商談管理は、プロセス管理からSGP管理へ

～「Start」「Goal」「Process」の3つを管理しないと受注にならない～

## 毎月月末になると

月初には多くの受注予定案件があるが、月末には同じような負け方で敗戦してしまう。また敗戦ではないが、延期になったり、計画自体がなくなってしまったりする。毎週商談プロセスを管理しているのに…。こんなことはありませんか？

## ひょっとしたら管理方法が悪いのでは？

いろいろな原因が考えられますが、プロセス管理自体がよくないのかもしれませんが、毎週会議で商談のプロセスをチェックしていることが失敗の原因なのでは？

## スタート地点とゴール地点は合意出来ていますか？

プロセス管理とは、商談スタート時点でゴール地点（目標）までの進め方を決めて、その進捗状況を管理するものです。この大前提は、スタート時点の認識が間違っていないこととゴール地点をお客様と合意していることです。これなしでは、いくらプロセスを管理しても、間違った道をひたすら進んでいる訳ですから、裏面にやればやるほどゴールから遠ざかって行きます

## そこでSGP管理シートを作りました！

そんな訳で「Start」「Goal」「Process」の3つを管理するSGPシートを作りました。クライアントで使っていますが、今回これを公開します

皆さんの参加をお待ちしております！

## ■セミナースケジュール（3時間）

※受付開始 13:45 ～ 講義開始 14:00

時間（目安）	項目
14:00 ～ 17:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オリエンテーション 最近の住宅市場分析、大手の敗因分析</li> <li>・何故、プロセス管理が失敗するのか？ 想定外の出来事が多すぎる？ お客様がそんなに盛り上がっていない？</li> <li>・商談管理は、3つの合意から スタート地点の状況を合意する（S） ゴール地点のアウトプットを合意する（G） 進め方を合意する（P）</li> <li>・SGP管理シートの使い方 商談のPDCA 商談開始時点で、基本情報、動機、したいこと、問題、ゴール、方針、進め方などを記入する お客様とゴールを合意する 商談状況を記入する 月末時点で再確認する 結果が出たら、原因と教訓を考える 鉄則集とべからず集を作成する など</li> </ul>

講師 音地常弘（株）住宅産業研究所ゼネラルプロデューサー

**お申込みはこのままFAXで ⇒ 03-3358-1429**  
**メールでも申し込めます ⇒ info@tact-jsk.co.jp**  
**TACTとエクスプレスの無料枠は使えません**

お申し込み後、受講票、会場案内図、請求書を送付致しますので、届き次第セミナー前日までに受講料をお振込みください。

貴社名		申込ご担当者様	
お電話番号		FAX番号	
ご住所	〒		
会員種別（○で囲む）	各種会員（TACT・エクスプレス・eカウンセリング・ハウスメーカーレポート・JSKテレビ）		・ 非会員

■料金 各種会員様 30,000円 非会員様 35,000円（どちらも税込）

参加される会場に○を	会場名	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
東京会場 9月1日（金）	住宅産業研究所 セミナールーム （新宿駅）		
名古屋会場 9月7日（木）	AP名古屋・名駅 M+N号室 （名古屋駅）		
大阪会場 9月8日（金）	大阪御堂筋貸会議室 地下4階M5会議室 （本町駅）		

※このセミナーの内容についてのお問い合わせは、（株）住宅産業研究所 03-3358-1407 黒木まで