

競争に勝つ会社へ改革！「ガス外粗利・需要倍増シリーズ研修」のご案内

1. シリーズ研修開催のねらい

- ① 電力・都市ガス自由化による経営環境の変化による危機感を、社員全員で共有し勝ち抜く会社となるために、行動・結果・意識の改革を図ります。
- ② お客様の訪問内容を見直し、点検・訪問の量と質・熱意を2倍にして成果を出す社員・管理職へと行動を変身させます。
- ③ 管理者と営業担当・事務・他部門社員など、対象に応じた研修を企画提案し実施します。
- ④ 営業担当のガス外粗利を倍増させ、指導から3年後には年間500万円の粗利を獲得できる社員を育成します。
- ⑤ 新規獲得と給湯のガス化燃転等で、年間10トンのガス増販を実現する社員を養成します。
- ⑥ 顧客の防衛、ガス機器販売活動や粗利倍増など、自社ですぐに使えるツールをご提供します。

2. 開催方法及び概要

1. 参加対象 ①所長・課長などの管理職コース
② 営業担当コース、保安工事コース、事務担当コースなど人数・ご予算に応じ実施
2. 時間 午前9時～17時の1日コース、半日単位で午前・午後の実施などご相談で実施
対象やご要望に応じて、内容は臨機応変に対応します
3. 資料 毎回貴社専用の市場情報を盛り込み、対象状況に応じた最新のテキストを提供
PDFデータで送付します。貴社にて、印刷をお願いします。(30頁以上)
4. 事前に無料で訪問し、ご相談を受けお見積りをご提出します

3. 3年間での指導モデル

	想定される現状	1年度	2年度	3年度	3年後の目標値
H 指導テーマ	●業務主体の営業担当 ●プレイングマネージャーで指導まで手が回らない	●「提案の質・量」の倍増を目指す ●プロセス管理を導入し提案の量と質の課題解消	●トータルプランナーとして営業の質の向上	●トータルプランナーとしての完成	トータルプランナーの確立 リーダーの確立
実績/目標	月15万円/月・人 高効率コンロ7台/年 エコジョーズ4台/年	月25万円/月・人 高機能コンロ 2% 給湯器目標 1.5% 燃転目標 6件/年 リフォーム 3件/年	月40万円/月・人 高機能コンロ 3% 給湯器目標 2% 燃転目標 月1件 リフォーム 年6件	月50万円/月・人 高機能コンロ 4% 給湯器目標 3% 燃転目標 顧客数2% リフォーム獲得 年12件	月50万円 エネルギーのトータルプランナーとしてW発電・リフォーム対応のできる社員へ
主な提案商品と成果	修理・買替中心の販売活動	基本のコンロ・エコジョーズの販売強化	浴暖・床暖からリフォーム・太陽光発電等の見込割り	トータルエネルギーのプランナーとして省エネ・節電リフォームなどの快適提案	W発電とリフォーム・太陽光からガス機器・省エネ環境商品まで
主な指導内容	●事業所ヒアリングの実施 ●量・質・熱意の診断分析	●「提案の量・質」の倍増 ●熱意を結果として倍へ ●基本商品の経年提案・自主点検の強化 ●燃転の推進指導 ●プロセス管理の導入	●提案の質を向上させるエネルギーと住いの知識の向上 ●湯廻りリフォーム関連の知識向上 ●クローザーの養成へ ●プロセス管理の定着	●W発電・省エネ・節電リフォームなど提案できる人材へ ●クローザーの強化を図る ●リフォーム施工・管理体制の強化	
その他		業務内容の見直し営業時間の確保	営業に専念できる体制確立クローザーと担当の分化	W発電とリフォームは専任制を強化へ	

お問い合わせ hiroshi@mdys.co.jp へメールでお願いします
 ご希望の方には、上記資料をメールでお送りしています。お気軽にご連絡ください。