

Coach the coach コースについて

概要

社内で研修講師とセールストレーナーを内製化する

契約期間最低6か月、以後月額更新の契約制

目的

自社で専属の研修講師を育成し、自社の製品やサービスを軸とした研修コンテンツを作成し実行する。

研修だけでなく、マーケティングとの協業によるセールストレーニングを企画したり、ロールプレーやOJTの

企画・立案も行い営業部門の強化を担う人材育成とコンテンツ作成を行う。

期待できる成果

外部に講師を依頼するよりもより実践的で売上に直結する研修を行うことができる

長期的には外部講師に研修を委託するよりも安価に研修を行うことができる

研修を内製化することで実施する時期や対象人数も柔軟に行えるようになる

研修講師、セールストレーナーとしてのスキルが身に付き、コンテンツは会社の知財となる

サービス内容

①研修講師育成について

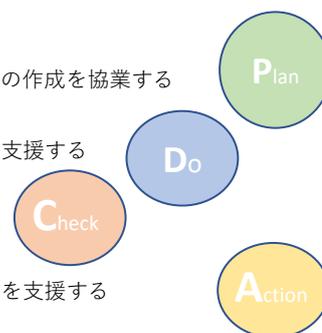
研修コンテンツの原案をレイテストナレッジから提供する

step 1 その原案を基に各企業の提供する製品やサービスやビジネス背景を組み込んだコンテンツの作成を協業する

step 2 作成したコンテンツを実際に対象者に実施するためのファシリテーションまでを段階的に支援する

step 3 作成したコンテンツの研修に立ち会う

step 4 研修後のフィードバックを基に、コンテンツの改善とその後のアクションについての立案を支援する



②セールストレーナー育成について

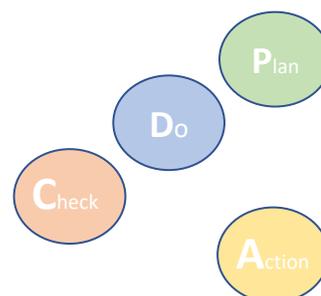
セールストレーナーとしての職務の草案についてレイテストナレッジから提供する

step 1 営業チームの課題と抽出し具体的な対策を作成する

step 2 課題に基づいた対策を実行する

step 3 実行した対策のフィードバックから次の対策の立案をする

step 4 改善した対策もしくは別の企画による対策を実行する



サービス詳細について

- 1, 契約期間は最低6か月、以後1か月毎の更新となります
- 2, 契約期間中については、ご提供する時間について制限はございません。双方合意のスケジュールで進めて参ります。
- 3, 研修コンテンツの作成やセールスプロジェクトは各1つずつを並行して協業いたします。
- 4, 研修コンテンツの作成およびセールスプロジェクトについて完成後の継続回数に制限はありません。
- 5, 研修講師とセールストレーナーについては同じ方でもそれぞれ別の方でも問題ございません。
- 6, ご契約期間中は6か月毎に成果と進捗に関するご報告書を提出させていただきます。