

TRAINING OVERVIEW

BtoB IT企業の営業マネージャー向け・実践ワークショップ型 企業研修

データ×AI×統計 100本ノック

勘と経験を、科学で武装する。

講義を聞く研修ではありません。営業マネージャーがいま困っている問題を自分で選び、統計の道具とAIを使って、その場で解く「完全受講者主導」のワークショップです。

26問

現場の「あるある」から選ぶ

22分

1課題×6ステップの高速反復

数式ほぼゼロ

道具の使い所に絞る

51本

復習記事を無料公開中

「数字に強いマネージャー」は、育てられる。

目標設定・ヨミ会議・失注分析・部下育成——営業マネジメントの判断は、いまま「勘と経験」に大きく依存しています。SFAにデータは入っているのに、意思決定には使われていない。この研修は、その断絶を「自分の手で解く」ことで埋めます。

1 完全受講者主導

講義は聞きません。26問の「あるある」から受講者自身がいま困っている問題を選び、その場で解きます。

2 その場でAIを叩く

統計の道具で考え方を掴んだら、すぐにAIで実行。講師のデモに続けて、自分の手で同じ分析を再現します。

3 自社データで演習

一般論の教材ではなく、自社のSFAデータ(または当日用意するサンプルデータ)で演習。翌日から使える形で持ち帰ります。

1課題22分の6ステップを、繰り返す。

1

問題を選ぶ

26問の「あるある」から、いま困っているものを

2

まず自分で解く

いつもの勘と経験で、答えと根拠を出す

3

タネ明かし

統計の道具で答え合わせ。数式はほぼ出ません

4

プロンプトを叩く

その場でAIを実行。講師デモ→自分の手で

5

自社転用を設計

自社のSFAデータや部下の育成にどう活かすか

6

次の問題へ

最後に「明日やる3つ」に落とし込む

全26問。今日、どれを解きますか？

すべて実際のBtoB営業現場の課題から作られた問題です。右側は、その問題で使う統計の道具。

■ 目標・評価(6問)

来季の目標単価、いくらに置く？

平均の異

「昨対110%」の目標、そのまま受ける？

分布と分位数

九州のAと東京のB、どちらを高く評価する？

標準化

前年比▲5%。この数字は「悪い」のか？

指数化と相対評価

「平均2,000万だから3人採用」で足りる？

ばらつき込みの逆算

「年間目標、いけそうか？」——確率で答えられますか

二項分布

■ 活動量・行動(3問)

「件数を1.2倍に」——その指示、出している？

相関と因果

ダッシュボード上、Bの活動量は半分。指導する？

欠測データのバイアス

受注率20%→30%。「効果あり」と展開している？

標本サイズと偶然

■ 既存顧客・収益(5問)

展示会・Web・紹介。来期の予算はどこへ？

量と質の分離

展示会300万円。来年も出展する？

期待値とLTV

CS2名で回れるのは30社。どの30社？

スコアリング

NPS調査、続ける価値ある？

グループ別比較

単価を上げる?件数を増やす？

売上の因数分解

■ パイプライン・商談(8問)

役員会に出す着地見込み、いくらと書く？

加重パイプライン

打ち手を1つだけ。どのステージに打つ？

ファネル分析

失注理由の8割が「価格」。値引き権限を広げる？

クロス集計

「パイプライン3倍あるから大丈夫」は本当？

カバレッジの逆算

「Aヨミ=80%」は、本当に80%当たっている？

予測の較正

120日停滞の案件が12件。追う?切る？

経過期間別の転換率

「値引きすれば取れる」——データはそう言ってる？

相関の不在

「大手は時間がかかる気がする」で計画している？

t検定の考え方

■ 育成・チーム(4問)

同じ平均500万。どちらが「読める」？

ばらつき(標準偏差)

入社5ヶ月、受注ゼロ。見切る？

分布とランブタイム

トップ営業の共通点、若手に何を真似させる？

群間比較

研修50万円の効果、「+6pt」と報告している？

差の差

実データを扱うから、先にルールを決めます。

「自社のデータを社外に持ち出せない」場合でも受講できます。御社の情報管理ルールを最優先に、扱い方を先に決めてから演習に入ります。

1

匿名化してから、AIへ

顧客名・個人名・案件名はマスクしてから投入。
置換の手順も研修内で実演します。

2

判断に使うのは数字だけ

分析に必要なのは金額・件数・日付・ステージ。
固有名詞がなくても分析はできます。

3

自社の情報管理ルールが最優先

持ち出せないデータは、当日ご用意するサンプル
データで同じ演習ができます。

よくあるご質問

Q. 統計の知識がなくても大丈夫ですか？

はい。数式はほぼ出ません。「どの場面で、どの道具を使うか」に絞って進めます。研修で扱う統計テーマの解説記事はすべて salestats.jp で無料公開しています。

Q. 自社のデータを社外に持ち出せません。

問題ありません。御社の情報管理ルールを最優先します。持ち出せない場合は、当日ご用意するサンプルデータで同じ演習ができます。

PRICE & FLOW

まずは「お試し受講」から。

いきなり本受講はおすすめしません。まず2〜3問を体験して、御社のチームに合うかどうかを確かめてください。無理な営業はしません。

STEP 1

お問い合わせ

チームの人数・いま困っていること・データの持ち出し可否などを簡単にヒアリング。扱う問題の候補をご提案します。

STEP 2

お試し受講

26問の中から2〜3問を、実際の進行そのままに体験。「その場でAIを叩く」感覚を掴んでいただきます。

日程・条件はお問い合わせください

STEP 3

本受講

全26問+自社データ持ち込み演習。受講チームの課題に合わせて扱う問題を組み立てます。

50,000円 / 1名(税別)

講師

しゅん 現役営業マネージャー / SaleStats Lab 運営

現役のBtoB営業マネージャー

実務10年以上。いまもチームを率い、受講者の皆さんと同じ課題と戦っています。コンテンツはすべて実際の営業現場の課題から作られています。

Salesforce 導入・運用コンサルタント

SFAのデータが「入っているのに使われない」現場を数多く見てきました。この研修はSFAデータの使い方から逆算して設計しています。

統計教育サイト「SaleStats Lab」運営

営業マネージャー向けに統計検定3級・2級レベルの解説記事を51本無料公開中。復習記事はすべて salestats.jp で読めます。

まずは2〜3問、体験してみませんか。

お試し受講のご相談・お見積り・この資料へのご質問など、どの段階でもお気軽にどうぞ。

お問い合わせ:www.salestats.jp/company/contact

研修の詳細:www.salestats.jp/training

統計解説記事(51本無料公開):www.salestats.jp