

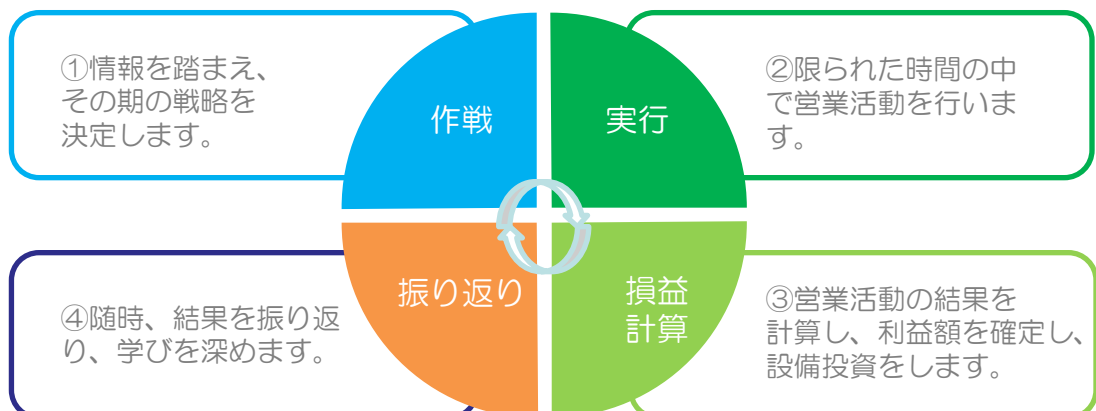
売上は「受注数×案件単価」で導かれます。この考え方を理解せず、思考で案件単価をあげようとしている社員に行動量の大切さを伝えたいという企業が増加しています。また、利益とは「売上-費用」で導かれます。コスト意識がなく、値下げ販売をしているながら、評価されないと悩んでいるという営業パーソンも多いようです。シンプルなことなのですが、この考え方は職場ではなかなか伝えることができていないように見受けられます。利益意識やコスト感覚を持たせ、骨太な営業組織を作りたいという想いでコーヒープレイクは開発されました。

営業活動における思考と行動をブレンドし、活動を通じて利益感覚を持たせます。

損益計算 ミニゲーム コーヒープレイク

■コーヒープレイクとは

コーヒープレイクは、営業に損益の意識を持たせるビジネスゲーム研修です。参加者は営業部の一員として、顧客を訪問し、競合とコンペを繰り広げ売上を獲得します。売上獲得後は、固定費と変動費を計算し、利益を確定します。この利益が最大の営業部が優勝します。そのプロセスで参加者は、売上獲得のための行動量の重要性、固定費・変動費の考え方、損益分岐点の考え方に気づきます。



■コーヒーブレイクの学びのポイント

- ①売上・費用・利益の考え方の理解
- ②損益分岐点の考え方の理解
- ③仕事を進める上での行動量の重要性理解

ビジネスゲームは、気づきを促す研修ツールです。左記以外にも多様な気づきが得られます。同じ時間でどれだけのことを学ぶかがポイントだと伝えることで「遊び」にならないプログラム進行が可能です。

※その他の学びのポイントを確認されたい方は、ホームページの「受講者の声」をご覧ください。

■コーヒーブレイクの特徴

- ①個人戦もしくはチーム対抗戦で進みます。
- ②作戦タイムはじっくりですが、ゲームを時間は1期あたりわずか「2分」。全3期を終えて利益最大の企業になるために、どのようにプランを立てるかが肝です。振り返りもいれて1～1.5時間という短時間で完結するシンプルなゲームです。
- ③椅子取りゲームの仕組みを取り入れたシンプルなゲームです。お客さまの前に早く座った企業から優先的に商談に参加できます。
- ④お客さまには、ハイリスクハイリターンのお客さまもいれば、ローリスクローリターンのお客さまも。どちらを選ぶかは作戦次第です。

■カリキュラム

大項目	小項目	詳細
□オリエンテーション		趣旨や研修の意味などを伝える
□ルール説明	ルール説明	ルールを説明します
	ルール共有	
□ゲーム実施	第一回	作戦をたて、2分間の実行タイムで作戦を実行し、最後に損益計算をします。
	第二回	作戦をたて、2分間の実行タイムで作戦を実行し、最後に損益計算をします。
	第三回	作戦をたて、2分間の実行タイムで作戦を実行し、最後に損益計算をします。
□振り返り	振り返りシート	振り返りシートを使い、気づいた点を書き出します。テーブル及びクラスで共有を行ない、重要事項についてレクチャーを行ないます。
□終了		研修を終了します

※標準版カリキュラムです。用途によってカスタマイズが可能です。

■実績

一部上場大手家電メーカー（全世界でローカライズされて使用されています）
大手採用広告業 大手食品通信販売業 など多数

