

1日コース

<対象>

営業主任・係長

「新任」の営業課長

チーム目標達成のマネジメントと部下育成のスキルアップ

営業リーダー強化コース

(定員20名)



講師

牧野 建治 氏

マネジメント・リアリティ
・インスティテュート 代表
神奈川県生産性本部 研修講師▶ 開催日時 2018年
5月16日(水)
9:30~16:30

▶ 対象者 営業主任・係長・「新任」営業課長など

▶ 会場 ホテル横浜ガーデン
横浜市中区山下町254 電話:045-641-1311(代表)

▶ 受講料 賛助会員 16,200円 一般 20,520円

<コースのねらい>

部下を支援・指導しながらチーム目標を達成していく「営業リーダーの4つの役割行動」を具体的に検討します。

- ①チームが進む方向とチーム目標を明確にする(チーム戦略の策定)
- ②目標必達のための施策と進捗管理を行う(マネジメント力)
- ③受注拡大のための部下の営業能力を向上させる(指導育成力)
- ④意欲を持って営業活動に取り組むための動機づけを行う(リーダーシップ発揮)

<プログラム>

1. 営業リーダーの役割を実践する5つの視点

- (1)チームビジョン明示の視点
- (2)目標・実績をPDCAサイクルで管理する視点
- (3)意欲に満ちたチームにする動機づけの視点
- (4)健全な前向きな職場風土形成の視点
- (5)業績をあげているチームの特性=P型思考の実践

2. チーム戦略策定の要点

- (1)営業戦略の基本を修得しチーム戦略を再構築する
- (2)【事例研究】短期間で業績を向上させたS社の事例から
チーム戦略の考えを学ぶ= ①市場・顧客戦略の原則
②競争優位・差別化の原則 ③戦略とマネジメントの一体化

3. 営業マネジメントの展開

- (1)部下への目標設定の仕方の留意点
- (2)予実管理の重要側面と営業会議
 - ①予実管理の意味と管理項目・管理フォームの策定
 - ②経過数字(進捗)の確認とギャップ埋め対策
- (3)営業活動をサポートする基準・ツールづくり
~ FABマトリックス表の作成による商談の標準化、他~

4. 部下の指導育成

- (1)指導育成に必要な2つの手法の理解
- (2)営業に特有な“暗黙知”をどのように習得させるか
- (3)商談は“見える化”して理屈と実践で教え込む
- (4)【演習】提案書の作成と説得の仕方を指導する

5. チーム目標達成のリーダーシップの発揮

- (1)営業リーダーシップの具体的内容<3つの軸>
- (2)【演習】リーダーシップの自己チェックと改善計画



研修講師



講師 牧野 建治 氏

MRI(マネジメント・リアリティ・インスティテュート) 代表、神奈川県生産性本部 研修講師

<プロフィール>

1970年(財)日本生産性本部入職。経営開発部担当長、情報開発部部長、経営アカデミー部長、経営品質推進部担当部長、埼玉県生産性本部・事務局長、および埼玉県産業振興公社・サブマネジャーを経て現在に至る。(公財)日本生産性本部認定 経営コンサルタント

主な専門は、①営業・マーケティング領域の専門能力開発、②管理監督者・中堅社員のマネジメント能力開発など。著書に「実践・販売力強化のすすめ」、「営業の基本を身に着ける」(生産性出版)など多数。

開催日時

2018年 5月16日(水)
9:30~16:30

参加費

(資料費・昼食費・消費税込)

会 員 16,200 円/人
一 般 20,520 円/人

お申込み

(定員:20名)

下記参加申込書にご記入の上、FAXまたは郵便にてお申込み下さい。開催約2週間前までに参加証・会場地図・請求書等を送付いたします。

【お申込のキャンセルについて】

開催日前の1週間以内の取消しは参加費を請求させていただきます。

お問合せ

神奈川県生産性本部

TEL 045-680-1863 FAX 045-680-1864

〒231-0015 横浜市中区尾上町4-47 リスト関内ビル

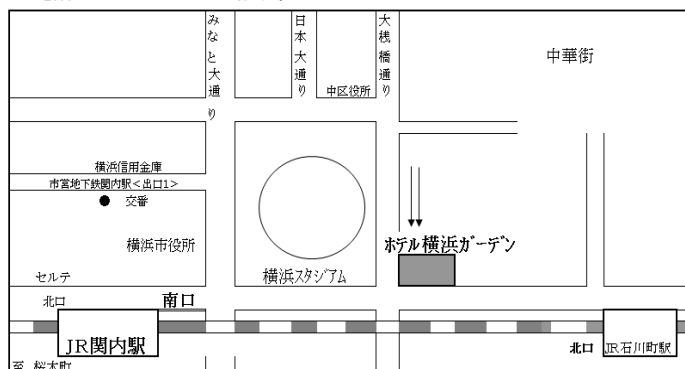
<http://www.kanagawapc.jp/>

研修会場

ホテル横浜ガーデン (関内)

横浜市中区山下町254 (JR/地下鉄関内駅南口から徒歩4分)

電話: 045-641-1311 (代表)



【個人情報の取り扱いについて】

1. 参加申込によりご提供いただいた個人情報は、当本部の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。参加されるご本人様におかれましては、内容をご確認、ご理解の上、お申込みいただきますようお願いいたします。
2. 個人情報は、本セミナーの実施に関わる参加者名簿等の作成、当本部が主催・実施する各事業におけるサービス提供や事業のご案内、および顧客分析・市場調査のために利用させていただきます。
3. 法令に基づく場合等を除き、個人情報を第三者に開示、提供することはありません。
4. ご本人からの求めにより、開示対象個人情報の利用目的の通知、開示、訂正、追加又は削除、利用の停止、消去及び第三者への提供の停止に応じます。この件については、神奈川県生産性本部(電話:045-680-1863)までお問い合わせください。
5. 本案内記載事項の無断転載をお断りいたします。

切り取らずこのままご返信ください

「営業リーダー強化コース」参加申込書 申込日 年 月 日 FAX 045-680-1864

組織名	業種	組織区分 会員 / 一般
所在地 〒		
電話番号/	— —	E-mail @
FAX /	— —	
派遣責任者 (または連絡担当者)	所属・役職	

— 参加者 —

お名前 (ふりがな)	所属・役職	年齢	性別	備考