

1日コース

<対象>

営業主任・係長

営業課長

(集合研修およびリモート(Zoom)の同時開催)

チーム目標達成のマネジメントと部下の指導育成

営業リーダー指導力強化コース

(リアル・リモート合計定員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 2021年

6月15日(火) 9:30~16:30

▶ 対象者 営業主任・係長・「新任」営業課長など

▶ 会場 リスト関内ビル(関内駅徒歩1分)

横浜市中区尾上町4-47 電話:045-680-1863

※リモート参加ご希望の方はZoomでのご参加とさせていただきます。

▶ 受講料 賛助会員 15,000円 一般 19,000円

(資料費・昼食代込、消費税別途)

※リモート参加ご希望の場合、昼食は含みませんが上記同額とさせていただきます。(テキスト等の資料は事前に送付します)

<コースのねらい>

営業の部下を支援・指導しながらチーム目標を達成していく営業リーダーには4つの役割行動が求められます。

- 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・目標の策定)
- 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行動

- (1)営業リーダーの4つの役割行動の点検・確認
- (2)企業環境の変化の認識と対応方向
- (3)成功する営業チームに求められるP型思考

2. チームビジョンの明示とチーム戦略の策定

- (1)チームビジョンと変革の推進
- (2)チーム戦略策定の重要視点
 - ①戦略における3C・3Sの意味
 - ②市場細分化・ターゲットの視点
 - ③差別化・重点化等の視点
 - ④営業戦略とマネジメントの一体化
- (3)【事例研究】短期間で業績を向上させたS社の事例から
チーム戦略とマネジメントの考え方を学ぶ

3. 営業マネジメントの展開

- (1)部下への納得ある目標設定の仕方
- (2)目標達成の展開計画とプロセス(進捗)管理
- (3)営業活動をサポートする仕組み(基準・ツール)づくり

4. 部下の指導育成

- (1)指導育成の考え方と2種の育成手法
- (2)部下の問題の捉え方と改善指導【顧客との待ち合わせに遅れたH君】
- (3)育成のためのカウンセリング・コーチング手法の活用
- (4)【演習】提案書の作成と説得の仕方を指導する
- (5)【育成実習】決められたことを守らない問題ある部下を指導する

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捉え方<3つの軸から>
- (2)【演習】リーダーシップの自己チェックと改善計画

●リモート受講ご案内●

・パソコン、Wifi等の通信、Zoom(無料)等リモート受講に必要な環境の整備はご派遣元(参加者)各位のご負担をお願いします。

・演習や実習はリアル(集合研修会場)を中心に進めさせていただきます。状況によっては、リアルでの実習風景のみの聴講となります。

・当方の通信環境等などの不具合で当日Zoomにご参加頂けない場合は後日参加費を返金させていただきます。

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

2021年 6月15日(火)
9:30~16:30

研修会場

リスト関内ビル 横浜市中区尾上町4-47 (JR/地下鉄関内駅 徒歩1分)
電話: 045-680-1863 (生産性本部)

参加費

(資料費・昼食費込・消費税別) *リモートも同額

会 員 15,000 円/人
一 般 19,000 円/人

【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。

お申込み

(定員: 集合とリモート併せて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。

なお、リモートでご参加希望の場合は、下記参加者情報に参加者のメールアドレスも明記下さい。

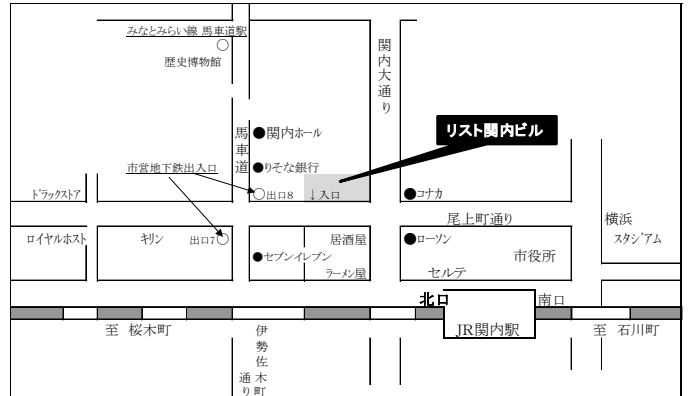
お問合せ

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/>



【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

「営業リーダー指導力強化コース」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	

↓ (リモート参加希望の方は○をつけて下さい)

- 参加者情報 -

リモート希望	お名前 (ふりがな)	所属・役職 (リモートの方はメールアドレス必須)	年 齢	性 別
		E-mail :		
		E-mail :		
		E-mail :		