

コースNo.
12

営業力を高める部下育成とチームビルディング 社内でする！「営業」人材の育て方

対象者 **管理者、新任管理者(候補者)**

部下育成を学び、営業チーム全体の底上げを図りたい方

研修期間 平成28年**6月27日(月)~6月29日(水)** 3日間 研修時間 **21時間** 募集人員 **30名** 受講料 **31,000円(税込)**

● 研修のねらい

組織全体として営業力を強化するためには、営業手法の共有や顧客対応力の向上といった営業職の育成を図るとともに、組織内のコミュニケーションを通じて管理者やリーダーがチームづくりを行い、日々改善を重ねていくことが必要です。

本研修では、営業力強化のために必要となる部下育成のポイントを演習とゲームとを通じて体感しながら学ぶとともに、自社の営業面での課題を解決するための人材育成やチームづくりのプロセスについて考えます。

● ポイント

- ① 部下育成に取り組み、強いチーム作りを目指す方に最適な研修です。
- ② 豊富な演習とゲームを通じて、体感して学ぶことができます。
- ③ 自社の営業面の課題を解決するヒントを掴む機会となります。

● カリキュラム概要

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

月/日	時間	科目	内容	講師 (敬称略)
6/27 (月)	10:20~ 10:30	開講式 オリエンテーション		ビーイット コンサルティング 代表 飯島 宗裕
	10:30~ 12:30	社内での営業職育成 の必要性	◆ 営業現場において部下育成が必要な理由 ◆ 個の営業からチームの営業へ	
	13:30~ 18:30	営業の棚卸と 組織全体の営業力 向上のポイント	◆ 営業の役割 ◆ 営業プロセスの棚卸し ◆ 顧客との信頼関係を築くためのコミュニケーション	
	18:45~ 20:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換	
6/28 (火)	9:00~ 12:00	営業力を高める 部下育成と チームビルディング	◆ 「教える」から「育てる」への転換 ◆ 育成のプロセスと育成計画 ◆ 育てるための「3つの教え方」 ◆ 強いチームが生まれるプロセス ◆ チームにおけるリーダーの役割	
	13:00~ 18:00			
6/29 (水)	9:00~ 12:00			
	13:00~ 16:00	営業の課題を チームで解決する	◆ チームを「どのように育てるのか」を見える化する ◆ 営業部門全体の営業力を高めるために	
	16:00~ 16:20	終講式		

講師紹介



飯島 宗裕 (いじま むねひろ) ビーイットコンサルティング 代表

平成6年に中小企業事業団(現・中小企業基盤整備機構)に入団。中小企業大学校にて経営指導員研修や後継者研修などの人材育成を担当する。その後外食コンサルティング会社に転職し、居酒屋やカフェの立ち上げ支援及び赤字店舗再生を行い、ファシリテーションや問題解決技法を用いたコンサルティング手法で複数店舗の黒字化を達成。その実績から教育室長に抜擢され、社内コンサルタントの教育研修の責任者となる。800回以上の研修に携わった経験を活かして、平成19年3月に人材育成と研修事業を中心とした「ビーイットコンサルティング」を設立。平成22年には人材育成のプロフェッショナルを目指す団体として一般社団法人日本研修コーディネーター協会を設立、代表理事を勤める。中小企業診断士、利酒師。