

研修カリキュラム

コースNo, 25

コース名	営業管理者のマネジメント講座		
研修のねらい	本研修では、営業管理者の役割を再認識するとともに、戦略的な営業活動の必要性・進め方について学びます。また、営業管理者の立場から営業活動全体を今一度再確認するとともに、信用調査・与信管理のポイントについても学びます。		
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> ・営業活動の全体像がつかめます。 ・営業管理者に求められる基礎知識が身につきます。 ・信用調査・与信管理のポイントがつかめます。 		
研修期間	2016年4月20日(水曜)～4月22日(金曜)		
受講対象者	経営幹部、管理者	定員	30名
		受講料	31,000円

月日	時間	科目	講師	内容
4月20日(水曜)	9時20分～9時40分	オリエンテーション	担当職員	
	9時40分～12時40分	営業管理者の職務と役割	田中 浩 株式会社 ヒロ・マネジメント 代表取締役	営業管理者としての心構え・果たすべき役割を今一度振り返るとともに、営業活動の基本的な管理技法、部下育成等を学びます。
	13時40分～17時40分	営業マンの自己分析(演習)		営業マンとしての自己分析・棚卸しを演習を通じて行うとともに、自己の日頃の営業活動を振り返ります。
4月21日(木曜)	9時20分～18時20分(昼休み12時20分～13時20分)	営業管理者の役割と営業マネジメントの進め方(演習)	植田 正樹 エムストリーム コンサルティング株式会社 代表取締役	営業管理者に求められる役割を再認識するとともに、環境変化の捉え方・自社の現状分析の方法、営業マネジメントのあり方・進め方及びマーケティングの基本事項について学びます。
4月22日(金曜)	9時20分～12時20分			
	13時20分～16時20分	取引先調査の基本知識		不確実な現在の営業環境では、1回の回収不能によって数年分の利益が消えてしまう危険性を常にはらんでいます。ここでは、営業マンが最低限押さえておくべき信用調査・与信管理のポイントを演習を織り交ぜながら学びます。
	16時20分～16時40分	修了証書授与	担当職員	

講師氏名	略歴
田中 浩 (たなか ひろし) 株式会社 ヒロ・マネジメント 代表取締役	昭和59年3月法政大学経営学部卒業、昭和59年4月(株)サクライ入社(製菓・製パン卸)、昭和62年4月(株)エーエムシー入社(食品卸)、平成5年4月中小企業診断士登録、平成9年2月独立開業、平成18年10月(株)ヒロ・マネジメント設立 代表取締役に就任。研修講師および経営コンサルタントとして全国で活動しており、「人」に関する実践的な問題解決を行なっている。主な著書の1つに「トップ営業マンの交渉術」による出版がある。
講師氏名	略歴
植田 正樹 (うえた まさき) エムストリーム コンサルティング株式会社 代表取締役	1967年生まれ。立教大学経済学部卒業。三井信託銀行(現・三井住友信託銀行)を経て、みずほ総合研究所(株)入社。同研究所の上席主任コンサルタントとして数多くの中小・中堅企業の業績向上に関わる。2008年エムストリームコンサルティング(株)設立。「会社と社員の成長を同時に実現するための実行力のマネジメント」をテーマに、全国各地の中小・中堅企業のパートナー的立場で、経営戦略・マーケティング戦略策定から組織・人事制度改革、人材教育研修等に至るまで、きめ細かいコンサルティング活動を展開している。近年は、経営再建・企業再生に関わるコンサルティングにも注力。多数の実績を上げている。また、2002年より中小企業大学校講師、2011年より新潟大学大学院の非常勤講師を務める等、各地で講義・講演活動も行っている。著書は「成長したい企業のための戦略・組織・人材」他。

コース別受講申込書

FAX 042-590-2685

★この申込書は当校で受領後、受講者情報右欄の受付状況を記載し、折り返しFAXいたします。必ずご確認ください。

中小企業大学校 東京校長 殿

年 月 日

フリガナ				代表者役職			
会社名				代表者氏名			
所在地	〒	都	道				
		府	県				
TEL				FAX			
業種	F.製造業 J.卸売業 J.小売業 Q.サービス業 E.建設業 H.情報通信業 I.運輸業 M.旅館業 Z.その他 具体的に()	業種分類 (製造業のみ) ○印をおつけ ください)	9.食品 10.飲料 11.繊維 12.衣料 13.木材 14.家具 15.紙 16.印刷 17.化学 18.石油 19.プラスチック 20.ゴム 21.皮革製品 22.窯業 23.鉄鋼 24.非鉄金属 25.金属製品 26.一般機械 27.電気機械 28.情報通信機 械 29.電子部品 30.輸送用機械 31.精密機械 32.その他製造業				
主要 取扱品目				資本金	万円	従業員数	人
東京校での 受講実績	ある (経営後継者・経営管理者・工場管理者養成コース・その他) ない			お客様懇談会(中小 機構)の参加実績	ある ない		
研修情報の 入手先	1.ダイレクトメール 2.研修ガイド 3.ホームページ 4.受講者の紹介 5.商工団体等 6.金融機関 7.新聞・雑誌 8.テレビ・ラジオ 9.県市等の機関誌 10.展示会等 11.その他 ()			人材育成計画 作成への関心	ある ない		
フリガナ				担当者 E-mail			
事務連絡 担当者	部署 役職						

受講 コース名			コース No.	No.
------------	--	--	---------	-----

受講者 情報 ①	フリガナ	年齢	性別	部署
	氏名	歳	男・ 女	役職 (役職を 記載の上 該当区分に○) (代表者 役員 管理者 管理者候補等)
	受講者 E-mail			
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。該当箇所の○印にチェックを入れてください。			
	入寮する	○	→	入寮日
入寮しない	○		研修開始日	研修終了日
			研修開始日の前日	研修終了日の翌日

受付 状況 ①	受講いただけます 受講決定通知兼振込依 頼書を開講の約1.5ヶ月前 に連絡担当者様へ発送い たします。
	キャンセル待ち 番です キャンセルが発生次第、 ご連絡いたします。

受講者 情報 ②	フリガナ	年齢	性別	部署
	氏名	歳	男・ 女	役職 (役職を 記載の上 該当区分に○) (代表者 役員 管理者 管理者候補等)
	受講者 E-mail			
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。該当箇所の○印にチェックを入れてください。			
	入寮する	○	→	入寮日
入寮しない	○		研修開始日	研修終了日
			研修開始日の前日	研修終了日の翌日

受付 状況 ②	受講いただけます 受講決定通知兼振込依 頼書を開講の約1.5ヶ月前 に連絡担当者様へ発送い たします。
	キャンセル待ち 番です キャンセルが発生次第、 ご連絡いたします。

- 1) 太枠内の該当箇所に○印をおつけください。また、入寮希望の有無・入退寮日につきましては、受講予定者本人にご確認をお願いします。
- 2) 入寮された場合の部屋割りについては、受入人数の都合で、ご希望に添えない場合があります。
- 3) より多くの企業の皆様にご受講いただきたいために、原則として1コースあたり1社2名様までのお申し込みとさせていただきます。
(一部コースを除く。詳しくは研修概要をご覧ください。)なお、2名様をこえる場合はキャンセル待ち扱いとなります。
- 4) 次のコースの申込書は別様式ですので、専用パンフレットをご請求下さい。「**経営後継者研修**」「**経営管理者研修**」
- 5) 受付状況がキャンセル待ちの場合、キャンセルが発生しだいご連絡いたします。
受講可能な場合には、「受講決定通知兼振込依頼書」を事務連絡ご担当様へ発送いたします。

個人情報の保護について

個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。

大学 校 使 用 欄					
------------------------	--	--	--	--	--