

# 研修カリキュラム

コースNo. 29

コース名	<b>成果を出せる営業チームのつくり方</b>		
研修のねらい	成果を出せる強い営業チームをつくるために、いままでの営業のやり方に再検討を加えて頂くとともに、社内及び社外とのコミュニケーション力をアップさせるための様々な手法について学びます。		
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コミュニケーション力を高める方法が学べます。</li> <li>・コーチングスキルが身につきます。</li> <li>・売れるしくみのつくり方を学べます。</li> </ul>		
研修期間	2017年2月14日(火曜)～2月16日(木曜)		
受講対象者	管理者	定員	35名
		受講料	31,000円

月日	時間	科目	講師	内容
2月14日(火曜)	9時20分～9時40分	オリエンテーション	当校職員	
	9時40分～12時40分	成果を出せる営業チームのあり方と営業管理者の役割	大間 清浩 株式会社コスモ経営 代表取締役社長	成果を出せる営業チーム構築のために、顧客に支持される会社となるための営業部門の役割、営業のやり方を変革することの必要性を理解します。また、営業管理者として期待される役割についても学びます。
	13時40分～17時40分	強い営業チームを創るコミュニケーション力の高め方		円滑なコミュニケーションを可能にするため、コミュニケーション力を客観的に見直す方法を学びます。また、自分のキャラクターを客観的に把握する方法を理解し、対人関係に活かす手法についても学びます。
2月15日(水曜)	9時20分～12時20分			部下の自律性・主体性を引き出し、目標を達成するためのコーチングの進め方を演習を通して実践的に学びます。
	13時20分～17時20分	セールスコーチングの進め方(演習)		
2月16日(木曜)	9時20分～12時20分			
	13時20分～17時20分	顧客と良い関係が作れる営業チームのつくり方		
	17時20分～17時40分	修了証書授与	当校職員	

講師氏名	略歴
大間 清浩 (おおま きよひろ) 株式会社コスモ経営 代表取締役社長	株式会社コスモ経営 代表取締役社長・中小企業診断士 長崎大学経済学部卒業後、大手宝飾メーカーにて5年の販売実務に携わる。中堅・中小のメーカー・卸を中心としたコンサルティング、及び、経営・営業・業務改善等の広い範囲でのセミナー、社員教育を精力的に行っている。特に、生産財のマーケティング、営業戦略では現場に根ざした指導・研修との評判がある。

# 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					
--------	--	--	--	--	--