



販売・マーケティング
・商品開発コース

営業管理者のための 部下育成法

～ 見えない競争優位をつくり出す ～

開催日 平成29年
6/27(火)・28(水)・29(木)

対象者 : 管理者・新任管理者
定員 : 30名
受講料 : 31,000円(税込)

営業管理者は常に市場や顧客の変化を捉え、これに応えることのできる部下を育成し、企業業績に貢献していく必要があります。営業部員の能力とやる気を引き出す部下育成の勘所を理解するとともに、営業部門の強化策について、演習を交えて学びます。




おすすめPOINT

営業管理者としての役割、営業活動の管理の考え方を学びます

営業活動管理に関する具体的な手法を学びます

部下の自主性、主体性を引き出す実践力を身につけます

カリキュラム

開催日	時間	科目	内容	講師
6/27 (火)	9:30～ 17:30	営業管理者としての役割 営業活動管理の考え方	<p>管理者には、部門の成果を上げ目標を達成するために、部下を指導、育成する重要な仕事があります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業チームを作るための3つの管理ポイント <p>営業管理職として身に付けるべき基本的な考え方や視点を、学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業リーダーとしての役割 ・部下の営業力を高める効果的な指導法 	 中小企業診断士 石井 照之 氏
6/28 (水)	9:30～ 17:30	営業活動管理の具体的な手法	<p>中小企業の営業活動管理活動に求められている職務内容と能力について学び、自らのやるべき事と部下との関わり方について理解します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・目標達成のために押さえておくべき問題解決の基本 ・営業計画の立て方と目標設定の在り方 	
6/29 (木)	9:30～ 17:30	強い営業チーム作りの進め方 目標設定とまとめ	<p>ケーススタディを通して、これまで学んだ知識を活用し、部下の自律性、主体性を引き出すための、実践力を身に付けていただきます。</p> <p>今後、どのような営業管理者になるか。そのために何に取り組み、何を成し遂げるか等、ご自身の目標を決めていただき、決意と目標達成までのプロセスを発表していただきます。</p>	

講師 プロフィール

化学品専門商社で営業に従事。中小企業診断士取得後、経営コンサルタント会社へ転職。営業マニュアル作成、営業担当者向け研修を担当。その他、中小企業の資金調達やマーケティング支援等を経験。2007年独立。現場のノウハウや知恵を形式知化するナレッジマネジメントにも強い。現在は、中小企業を中心に年間70社程度の企業の支援を行っている。実務の視点から理論をわかりやすく解説することがモットーである。

お申し込みは、裏面をFAX、または関西校HP上のオンライン申し込みで！

関西校

検索

※カリキュラムの詳細もご覧いただけます。

受講申込書

FAX 0790-22-5942

平成 年 月 日

中小企業大学校関西校 研修担当 行

	ふりがな	企業・団体名	
	ふりがな	代表者名(役職)	
	〒	住所	
代	TEL ()	-	
表	FAX ()	-	
連	部課名	ふりがな	氏名
絡	TEL ()	-	
担	FAX ()	-	
当	E-mail:		

■貴社の概要について(必ずご記入ください)

●業種(該当する番号に○をおつけください)

D 建設業	E 製造業	G 情報通信業	H 運輸業	I 卸売業	I 小売業	N サービス業	その他 ()
				卸売・小売業の内訳			
				繊維品・化学製品 機械器具・ 建築材料等 衣服・食料・医薬 品・家具・什器等			

建設業の内訳

製造業の内訳

06 総合工事	19 ゴム製品
07 識別工事	20 革製品
08 設備工事	21 窯業・土石製品
(2) 資本金	22 鉄鋼
万円	23 非鉄金属
(3) 従業員数	24 金属製品
人	25 汎用機械器具
(4) 創業年月	29 電機機械器具
年 月	31 輸送機械器具
(5) 主要取扱品目	32 その他

■受講者について

【申込コースおよび受講希望者情報】研修テーマ:(1745) 営業管理者のための部下育成法

コース No.	(ふりがな) 受講者名	部署・役職 (役職を記載の上、該当区分に○)		年齢	性別	入寮申込 (該当番号に○印)
		部署	役職			
No.45				歳	男・女	1. 宿泊しない 2. する(前泊あり) 3. する(前泊なし)
		1. 代表者 3. 管理者	2. 役員 4. 管理者候補等			
No.45				歳	男・女	1. 宿泊しない 2. する(前泊あり) 3. する(前泊なし)
		1. 代表者 3. 管理者	2. 役員 4. 管理者候補等			

今回当校の研修を知ったきっかけについて、該当するものに○をご記入ください。

1. ホームページ 2. ダイレクトメール 3. 知人からの紹介 4. 新聞・雑誌・広報誌(誌名:)
5. 公的機関等(機関名:) 6. その他()

中小企業大学校関西校の紹介動画をYou Tubeにて配信中!

QRコードを読み取って、是非、ご覧ください。



- JR 播但線福崎駅(姫路駅から約30分)下車、タクシー5分
- 自動車 ①中国自動車道福崎I.Cより播但連絡道路へ入る。
②播但連絡道路福崎北ランプより一般道へお入る。
福崎I.Cから関西校まで車で15分

■お申込み方法

- こちらの申込書に必要事項をご記入の上、ファックスにてお申込みください。
- 受講申込後、開校日の約1か月前から「受講料振込依頼書」を郵送いたしますので、所定の期日までに受講料をお振込みください。
- 応募多数の場合はキャンセル待ちをいただくか、もしくは受講をお断りすることがございますので、お早目のお申込みをおすすめします。
- 多くの研修には、自社の課題を分析する科目(演習)があり、受講者はその課題を持参いただくことが受講要件となりますが、ご対応いただけない場合などには、受講をご遠慮いただくことがありますので、あらかじめご了承ください。

■受講申込みにおける個人情報の保護について

中小企業大学校関西校では「個人情報保護法」に基づき、個人情報の適切な管理に努めてまいります。皆様から頂戴しました受講申込書に記載されている内容をもとに、今後お客様に有益と思われる研修など当機構内で実施する事業のご案内を郵便、電子メール、FAX等でお送りさせていただくことがあります。また、研修実施にあたり、講師に個人情報を通知する場合がありますが、より効果的な研修にすることを目的に行うものです。「個人情報」につきましてご質問がありましたら関西校までお寄せいただくようお願いいたします。

中小企業大学校 関西校

〒679-2282 兵庫県神崎郡福崎町高岡1929

TEL : 0790-22-5931 FAX : 0790-22-5942

URL : <http://www.smrj.go.jp/inst/kansai/> E-mail : kenshu-kansai@smrj.go.jp

大学校使用欄

--	--	--	--