

コース名	営業管理者のマネジメント講座		
研修のねらい	営業管理者には個人の成績だけでなく、戦略的な営業活動の展開や、メンバーの意欲や主体性を引き出してチームの成果を高めることが求められます。 本研修では、営業管理者に求められる役割や知識を再確認した上で、自社の実態にあわせた営業マネジメントの進め方や営業の成果を向上させるための取引先管理の手法を学びます。		
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> ・営業管理者に求められる役割を確認します。 ・マネジメントの効果的な手法がつかめます。 ・取引先の信用調査や与信管理の仕方を学びます。 		
研修期間	2017年4月18日(火曜)～4月20日(木曜)		
受講対象者	経営幹部・管理者 ・営業チームの成績を伸ばしたい方 ・信用調査・与信管理を学びたい方	定員	30名 受講料 31,000円

月日	時間	科目	講師	内容
4月18日(火曜)	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～17時40分 (昼休12時40分～13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・役割を確認した上で、チームの成果を高めるポイントを学びます。 <ul style="list-style-type: none"> ・営業管理者の役割 ・自己分析(演習) ・営業管理者のリーダーシップ ・部下育成とやる気の引き出し方
4月19日(水曜)	9時20分～18時20分 (昼休12時20分～13時20分)	営業マネジメントの進め方	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	営業マネジメントの体系を理解した上で、組織的営業活動の推進について学びます。 <ul style="list-style-type: none"> ・営業とマーケティング ・自社営業の現状分析(営業) ・組織的な営業の進め方
4月20日(木曜)	9時20分～12時20分			
	13時20分～16時10分	取引先管理の実践ポイント		営業の成果を確実に回収するための与信管理の基本を理解した上で、取引先管理の実践法を学びます。 <ul style="list-style-type: none"> ・与信管理の重要性 ・取引先のチェックポイント ・情報管理の仕方
	16時10分～16時20分	営業管理者としてのあり方		研修のまとめとして、営業管理者に求められる役割を検討します。 <ul style="list-style-type: none"> ・営業管理者としての今後の課題
	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」による出版刊がある。
講師氏名	略歴
植田 正樹 (うえだ 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、人材教育研修等のきめ細かいコンサルティング活動を展開。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。また、各地で講義・講演活動も行っている。著書に『成長したい企業のための戦略・組織・人材』がある。

29年度コース別受講申込書 (FAX)

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	E.製造業 I-1.卸売業 I-2.小売業 R.サービス業 D.建設業 G.情報通信業 H.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 11.衣料 12.木材 13.家具 14.紙 15.印刷 16.化学 17.石油 18.プラスチック 19.ゴム 20.皮革製品 21.窯業 22.鉄鋼 23.非鉄金属 24.金属製品 25.はん用機械 27.業務用機械 28.電子部品 29.電気機械 30.情報通信機械 31.輸送用機械 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・その他研修) ・ない ※↑受講実績のある方は、どの研修を受講された経験があるか○をしてください。			東京校メルマガ発行時の送信可否	可 ・ 不可		
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.区市等の機関紙 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
事務連絡担当者	フリガナ 氏名	部署 役職	担当者E-mail				

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	受付状況①	受講いただけます	
	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)		受講決定通知兼振込依頼書を開講の約1ヶ月前に連絡担当者様へ発送いたします。	
	受講者E-mail					キャンセル待ち 番です	
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要箇所の○印にチェックを入れてください。					キャンセルが発生次第、ご連絡いたします。	
	入寮する ○	⇒	入寮日	~	退寮日		
			研修開始日 ○		研修終了日 ○		
	入寮しない ○		研修開始日の前日 ○		研修終了日の翌日 ○		

受講者情報②	フリガナ	年齢	性別	部署	受付状況②	受講いただけます	
	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)		受講決定通知兼振込依頼書を開講の約1ヶ月前に連絡担当者様へ発送いたします。	
	受講者E-mail					キャンセル待ち 番です	
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要箇所の○印にチェックを入れてください。					キャンセルが発生次第、ご連絡いたします。	
	入寮する ○	⇒	入寮日	~	退寮日		
			研修開始日 ○		研修終了日 ○		
	入寮しない ○		研修開始日の前日 ○		研修終了日の翌日 ○		

- 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」を事務連絡ご担当者様へ発送いたします。
- 6) 複数コースお申込みされる場合、申込書はコピーしてご利用ください。

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

--	--	--	--	--