

# カリキュラム

コースコード：24-108

中小企業大学校 九州校

タイトル	強い営業チームの作り方				
サブタイトル	チームで成功ノウハウを積み上げる				
研修のねらい	人手不足や働き方改革を背景に、限られたリソースを活用してより高い営業成果を達成するには、部下の力を最大限引き出しながら、チームとしての実績を積み上げる営業活動管理が一層求められるようになりました。 本研修では、売上増を図るため、部下の指導・育成と「強い営業チーム」づくりを両立させる、効果的・効率的な営業活動管理の考え方や手法について、演習を交えて学びます。				
研修のポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・管理者に求められる「日常的な営業活動管理」について理解します。</li> <li>・個人の知識・経験を組織で蓄積・共有し、業績向上を図る「ナレッジマネジメント」を学びます。</li> <li>・部下一人ひとりの自律性や主体性を結集するチームづくりの実践力を高めます。</li> </ul>				
日程	2024年6月5日（水）～7日（金）	日数	3日	時間数	18時間
対象者	管理者、新任管理者 ・営業チームのリーダー ・営業チームのマネジメントを学びたい方 ・チームの営業成績を上げたい方	定員	24名	受講料	29,000円
		会場	中小企業大学校 九州校 (住所：福岡県福岡市博多区綱場町2-1 博多FDビジネスセンター3階)		

## プログラム

月日	時間	科目	内容	講師
6/5 (水)	9:50～10:00	開講式	オリエンテーション	株式会社 エム・イー・エル 取締役 佐藤 康二
	10:00～12:30	営業リーダーとしての役割	部門の成果を上げ、目標を達成するために必要な部下指導・育成のポイントを学びます。 ・営業リーダーの役割の理解 ・「個人で売る」「チームで売る」ことの違い【演習】 ・部下育成と営業チームづくりの考え方	
	13:30～17:00	営業活動管理の考え方	営業管理者として身につけるべき基本的な考え方や視点を学びます。 ・部下の営業力を高める効果的な指導法（コミュニケーション） ・部下とチームがともに成長する目標づくりと進捗管理の考え方 ・自社の営業力の実態を理解する【演習】	
6/6 (木)	10:00～12:30	目標達成のための営業活動管理	営業活動の管理に求められている職務内容と能力について学び、自らやるべき事と部下との関わり方について学びます。 ・改善効果がよく分かる具体的なマネジメントの仕方と留意点 ・効果的・効率的な営業管理の手法、仕組みを考える【演習】 ・営業計画の立て方と目標設定のあり方	
	13:30～17:00			
6/7 (金)	10:00～12:30	チームづくりの進め方（演習）	ケーススタディを通して、部下の自律性・主体性を引き出すための実践力を身につけます。 ・営業チームに必要な成功ノウハウの蓄積、活用法 ・目標を達成するための部下への接し方を考える ・目標達成できる「営業チームづくり」のアクションプラン【演習】	
	13:30～17:00			
	17:00～17:10	終講式		

## 講師紹介

氏名	略歴
佐藤 康二（さとう こうじ） 株式会社 エム・イー・エル 取締役	福岡大学商学部商学科卒業後、民間企業勤務を経て起業。その経験を活かして1995年に（株）エム・イー・エルに入社し、コンサルタントに転身。現在、同社取締役として企業の業績向上コンサルティングや組織活性化・人材開発の支援を行う。「なぜ人は本気で働かないのか」等の著作を含め、組織開発を通じた業績向上、売上アップをテーマに顧客接点の水準を高める価値づくりと、社員がイキイキ働ける職場づくりに注力。理念を重視したビジョン型経営を中小企業に導入し、目標設定と計画立案、その実行と進捗管理までを支援して多くの顧問先で業績向上を実現している。中小企業大学校をはじめ公的機関での研修講師としても豊富な実績を有する。

## 備考

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。