

成果をあげる!営業チームのつくり方

営業パーソンの育成で「売れる仕組み」を構築する

研修期間 2026年4月7日(火)～4月9日(木)

定員 / 受講料 25名 / 32,000円

日数 / 時間数 3日 / 21時間

対象者 管理者、新任管理者

- 自社の営業チームの強化を図りたい方
- 組織的・戦略的な営業活動を行いたい方
- 具体的な実行策の立案のスキルアップを図りたい方

研修のねらい

昨今の人手不足の中、限られたリソースを活用してより高い営業成果を達成していくためには、個々の力だけではなく、チームとしての営業活動が求められています。

本研修では、自己管理の重要性を認識しチームでの営業活動のあり方を理解した上で、営業パーソンの育成と「売れる営業チーム」を構築して効果的・効率的に営業活動を推進するための考え方と手法を演習を交えて学びます。

研修の特徴

- 営業リーダー・管理者としてのさらなるスキルアップを目指します。
- 営業チームを牽引していくために必要な戦略的思考やチームのマネジメント方法を学びます。
- 自社の営業チームを強化・活性化するための計画づくりを行います。

カリキュラム概要 ※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

月/日	時間	科目	内容	講師(敬称略)
4/7 (火)	10:20～10:30	開講式 オリエンテーション		株式会社 マイナズ コンサルティング 代表取締役 稲田 裕司
	10:30～12:00	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・育成するポイントを学びます。 ◆外部環境の変化と営業方法の変化 ◆戦略策定、課題設定、戦略実行に向けた実行策、アクションプラン	
	13:00～18:30	営業チームの マネジメントの 考え方	営業の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指導法(営業リーダーの役割とコミュニケーション) ◆部下のスキルアップとチーム力の強化 ◆部下とチームが成長する目標づくり ◆売れる営業チームに必要な事 (正しい戦略、モチベーション、スキル、チームワーク) ◆自己管理(セルフプロデュース)の重要性と取り組み方	
	18:45～20:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換	
4/8 (水)	9:00～12:00	営業チームの マネジメント手法	営業チームのマネジメントに必要な職務内容と能力を学び、自らやるべき事と部下との関わり方について学びます。 ◆効果的なマネジメント方法 ・リーダーシップ本来の意味、具体的な行動 ・今のチームをどう評価するか? ・メンバーのやる気が出る時を知る ・共感形成・積極傾聴 ◆営業管理に役立つツール ◆営業計画の立て方	株式会社 マイナズ コンサルティング 代表取締役 稲田 裕司
	13:00～18:00			
4/9 (木)	9:00～12:00	売れる営業チーム づくりの進め方 (演習)	売れる営業チームをつくる考え方を学び、部下の自律性・主体性を引き出す実践力を高めるとともに、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むかといった課題に取り組みます。 ◆マーケティングの進め方と売れる仕組みの具体化 ◆人が辞めないチーム作り ◆部下との信頼関係の構築 ◆効果を生むチームビルディング ◆新たな営業戦略、目標設定と行動計画の策定、発表(演習)	株式会社 マイナズ コンサルティング 代表取締役 稲田 裕司
	13:00～16:00			
	16:00～16:20	終講式		

講師紹介



稲田 裕司 (いなだ ゆうじ) 株式会社マイナズコンサルティング 代表取締役

大手企業に勤めた後、2005年に独立・会社設立。以後、1,000社以上の企業と苦業を共にしてきた。中小ベンチャー企業から大手企業まで、マーケティングを軸に経営革新、営業活性化、事業計画策定、新事業進出と提携戦略、M&A、資本政策・資金調達等の支援により、“日本の企業を元気にしたい”その想いを胸に、活動を続けている。抽象的ではない、現場を重視した指導には定評がある。最近では、上場企業や中小企業のDX(デジタルトランスフォーメーション)の導入に係るコンサルティングを多く手掛けている。独立行政法人中小企業基盤整備機構アドバイザー、荒川区あらかわ経営塾講師。