

# チームで成功ノウハウを積み上げる 強い営業チームの作り方(広島駅前開催)

[広島グランドインテリジェントホテル開催]

広島校

営業・マーケティング

## 研修のねらい

人材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。

この研修では、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

- ✓ チームの成果向上のため、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。
- ✓ 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」の基本を学びます。
- ✓ 部下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。

## 研修期間

2024年 1/17(水)~19(金)  
(3日間、21時間)

## 対象者

営業部門の管理者・  
新任管理者 等

定員 25名

受講料 32,000円(税込)

## 会場

広島グランドインテリジェント  
ホテル 芙蓉の間

広島市南区京橋町1-4

## 受講者の声

- 自分の業績、相手の想いを振り返るきっかけになり、多くの気づきがありました。
- チームとしての団結力、ベクトル合わせの大切さをより感じられ、再認識できました。

月日	時間	科目	内容
1/17 水	8:50~ 9:00	開講式・オリエンテーション	
	9:00~12:30	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考え方や視点を学びます。 ・成果につながる知恵や経験とは？ → 営業ナレッジ(成功ノウハウ)を学ぶ ・営業活動へのこだわりと顧客行動 → 自身の営業を振り返る ・顧客はなぜ買ってくれるのか？ → 営業を科学的に分析する
	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。 ・部下の営業活動をどう見ているか<観察力を養う> ・営業チームに必要な3つの管理<目標・進捗・モチベーション> ・リーダーシップと自己管理<セルフプロデュース・時間管理>
1/18 木	9:00~17:00 (昼休憩 12:30~13:30)	営業活動管理の具体的手法	営業管理者としての実践<自らやるべきこと、部下への働きかけ>を学びます。 ・おさえておきたい6つの手法(ツール) ・改善効果が見える具体的なマネジメントの仕方や留意点 ・自身及び部下の営業ナレッジのたな卸し
1/19 金	9:00~17:00 (昼休憩 12:30~13:30)	強い営業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」実践力を身につけます。 ・ナレッジを共有し、管理する手法(ナレッジマネジメント)を活用したチームづくり ・目標達成のための部下への接し方 ・自身や自部門の課題と解決策の検討
	17:00~17:10	終講式	修了証書の交付

※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。

## 講師紹介(敬称略)



中小企業診断士

石井 照之 (いしいてるゆき)

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化化するナレッジマネジメントの知見が豊富。

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。

## ●お申込み方法

2023年度開講コースから、受付は原則WEB申込みとさせていただきます。

## ●受講決定と受講料の納入

開講日の約1か月前から当校より貴社の事務連絡担当様あてに「受講受入決定通知書」「受講料振込用紙」等を送付いたします。受講料は記載された指定期日までにお振込みください。  
※振込手数料はご負担ください。  
※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部又は全額を申し受けますので、予めご了承ください。

## ●研修会場へのアクセス

### 広島グランドインテリジェントホテル

〒732-0828 広島市南区京橋町1-4  
TEL：082-263-5111

#### 〈電車をご利用の場合〉

- ・JR広島駅南口から徒歩約3分

#### 〈お車をご利用の場合〉

- ・会場に駐車場はありません。駐車場は提携駐車場をご利用ください。  
(詳しくは、会場へお尋ねください。)

お問合せ先：中小企業大学校 広島校  
広島市西区草津新町1-21-5  
TEL：082-278-4955



## WEB申込みの方法 (2023年度開講コースから、受付は原則WEB申込みとさせていただきます)

こんなメリットがあります！

- 書類記入が不要
- 初回申込みの際、WEB企業IDをご登録いただくと次回ログインから会社情報などが自動入力  
→ 初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方 をご覧ください
- 申込みされた履歴が閲覧可能 (コース・受講者情報など)



- ① 広島校のトップページにある「WEB申込みへ」をクリックし、開いた画面の「WEB申込み」をクリックします  
(<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>)

### 広島校トップページ



- ② 各研修画面の「WEB申込み」からも申込み画面に遷移します

### 各研修画面



### 初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方

WEB企業IDを登録することで、次回からのお申込みがより簡単に！ぜひ、この機会にご登録ください。

- (1) 「WEB企業IDでログイン」部分は入力せず「コース名」から順にご入力ください
- (2) 「WEB企業IDの登録」選択部分で「可」をご選択ください  
(企業IDの登録はせず、受講申込みのみをされる場合は「否」を選択)

※お申込み完了後、ご登録されたE-mail宛てに「お申込み受付の確認メール」が送信されますので、内容をご確認のうえ、WEB企業IDのパスワード設定をお願いいたします。



- 2 お申込み情報を入力後、「確認画面へ」をクリックし、内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします
- 3 申込み処理完了後、確認メールが送信されます  
(メールが届かない場合は、お手数ですがご連絡ください)

申込みに関するお問い合わせはこちらから

—2023年4月から受講申込み受付センターが新たに開設—

[jm-kenshu@smrj.go.jp](mailto:jm-kenshu@smrj.go.jp)