

～自身がプレイヤーとして動きつつも、チームで目標達成をするための考え方・スキルを身に付けます～

営業プレイングマネージャー研修

関西校

営業・マーケティング

研修のねらい

人手不足、働き方改革が叫ばれる昨今、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、売上増を図るために忙しいなかでもプレイングマネージャーが実践でき、個々が成長し、チーム成果が上がるマネジメントの考え方と手法を演習を交えて学びます。

研修のポイント

- ✓ 営業管理者の役割や営業活動管理の考え方が学べます。
- ✓ それぞれの部下に合った働きかけ（指示や動かし方）、育成手法について学びます。
- ✓ 売れる営業チームになるためのアクションプランを考えます。

研修期間

2024年 2025年
10/2^水～2/13^木
(4日間、22.5時間)

対象者

管理者・新任管理者層

- ・プレイングマネージャーとして営業部門に所属する方
- ・チームの営業成績を上げたい方
- ・部下への指示や動かし方について学びたい方

定員 **25**名

受講料 **32,000**円(税込)

会場

中小企業大学校 関西校

大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング

月日	時間	科目	内容
10/2 ^水	9:30-9:40	事務連絡	
	9:40-12:40	プレイングマネージャーとしての役割	部門の成果を上げ、目標を達成するためにプレイングマネージャーとして必要な考え方を学びます。 ・As-Is To Beの作成 ・「自分が売る」と「売れる営業チームをつくる」の違い
	13:40-15:40	営業チームのマネジメントの考え方・手法	営業管理者として身につけるべき基本的な考え方と視点を学びます。 ・成果につなげる進捗管理とはどのようなものか ・長期と短期の目標設定を適切に行う重要性 ・活きたマネジメントサイクルを回す ・行動管理とモチベーション管理について ・チームの規準を動かす
	15:40-17:40	部下育成の着眼点・ポイント①	マネージャー自身のパーソナリティ特性に着目し、マネジメントスタイル（思考・行動の傾向やマネジメント行動をする際の留意点等）について、各自の現場をイメージしながら考察、対応策等について学びます。 ・マネジメント行動における強みと弱み ・部下やチームへの影響力の発揮の仕方を見直す ◆個人・グループ演習（カードセッション）
10/3 ^木	9:30-12:30	部下育成の着眼点・ポイント②	現場で起こるケースを基に問題の発生から対応までを中心に考察し、対応策等について学び、部下育成の手法を学びます。 ・指導の心構え、対話ストーリー ・チームのノウハウを引き出す ・営業担当者を指導する上でのポイントについてグループで議論・整理 ◆応対演習（ロールプレイング）
	13:30-15:30		
	15:30-17:30	目標設定と課題解決	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を具体的に考察し、課題設定します。 ・個人及び部門目標設定と半年間のアクションプラン策定
12/10 ^火	15:00-16:30	オンラインフォローアップ	各アクションプランの進捗状況を共有し、残り2か月の課題を明確にします。 ・目標の進捗確認、再設定 ・プレイングマネージャーができることの再確認
2/13 ^木	9:30-12:30	半年間の振り返り	半年間のアクション及び行動フィードバックを共有し、振り返りを実施します。
	13:30-17:30	目標設定と課題解決	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を具体的に考察し、課題設定します。 ・管理者に向けてのステップアップ ・個人及び部門目標設定と半年間のアクションプラン再策定
	17:30-17:40	修了証書交付	

※事務連絡等を含んだ時間：22時間50分

講師紹介（敬称略）



ウィズ・アップ代表

岡本 みどり（おかもとみどり）

空調メーカー技術部にてアフターサービス受付、契約管理業務に従事した後、1991年～産業教育会社にてインストラクターとして勤務。人材開発および企画・コンサルティング・研修を担当し、高いリピート率と同時に、受講生からの「感謝レター数ナンバーワン」の実績を誇る。2000年～ビジネスパーソンのキャリア全般への貢献を目指し、ウィズ・アップを立ち上げる。理論背景のある内容をわかりやすく、実践に結びついた形で展開する講座は、実務に対するモチベーションを引き出し、現場で使いたくなる研修と好評を得る。現在は研修企画、講師、キャリアコンサルタント（国家資格）、コーチとして活動中。