

カリキュラム

コースコード：21-124

中小企業大学校 直方校

タイトル	ビジネス心理学を応用した営業マネジメント（博多）				
サブタイトル	効果的な営業マネジメントを構築するために知っておきたい心理学の実践ポイント				
研修のねらい	<p>営業マネージャーは顧客の不満や期待を汲み取り、商品開発や営業活動に反映させ、組織の成果へ東へていくことが求められますが、あまりにもテクニックや仕組み・制度、自らの権限などを全面に出し過ぎてしまうと、賛同者が得られずP D C Aがうまく回らなくなってしまいます。</p> <p>本研修では、営業マネージャーが顧客や部下など、自分とかわかるステークホルダーの心理を上手に読み取った上で売れる仕組みやマネジメントの流れを構築し、効果的にP D C Aを回して成果を高めていくために必要となる心理学のポイントをわかりやすく解説し、ご自身の営業マネジメントの改善・構築を行っていくための有用なヒントをお持ち帰りいただきます。</p>				
研修のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・営業マネジメントの効果を高めるための基本を学びます。 ・心理学の視点から営業マネジメントを組み立てるポイントをわかりやすく解説します。 ・今後の営業マネジメントのあり方について、心理学を活用した改善策を検討します。 				
日程	2021年10月20日（水）～10月21日（木）	日数	2日	時間数	12時間
対象者	管理者、新任管理者 ・営業マネジメントで成果を高める取り組み方を学びたい方 ・部下が主体的な営業をするような指導法を学びたい方 ・顧客やマーケットの心理を読み解くヒントが欲しい方	定員	30名	受講料	22,000円
		会場	TKP博多駅前シティセンター (福岡市博多区博多駅前3-2-1 日本生命博多駅前ビル8F)		

プログラム

月日	時間	科目	内容	講師
10/20 (水)	9:10~9:30	開講式・オリエンテーション		株式会社Woomax 人財開発マネージャー 青柳 未央
	9:30~12:30	成果を高める 営業マネジメントの基本	営業マネジメントにおいて成果を高めるために、顧客やマーケット等への心理学的なアプローチ方法について、事例を交えて学んでいただきます。 ・これからの時代の営業マネージャーの役割 ・顧客や市場の心理の読み方 ・効果的な営業マネジメントの進め方 ・部下や若手営業担当者とのコミュニケーション ・成果につながらない営業マネジメント	
	13:30~16:30	人の心理を読んだ 効果的な営業マネジメント	心理学の切り口から、顧客や部下などの心情に沿った「売れる仕組みづくり」の視点を理解した上で、効果的な営業マネジメントサイクルを構築する具体策について、事例や演習を交えながらわかりやすく学んでいただきます。 ・顧客の本音を洞察する方法 ・取引先との上手な付き合い方 ・顧客の購買意欲の効果的な高め方 ・新規企業開拓の心得と実践ポイント ・営業日報や営業会議を工夫する視点 ・自己の営業マネジメント診断（演習）	
10/21 (木)	9:30~12:30	新しい営業マネジメントの 構築と実践 (演習)	研修のまとめとして、営業マネジメントへの取り組み方を新しく構築していくための今後の自身の方針や行動計画を検討していただき、研修の成果としてお持ち帰りいただきます。 ・人とかかわりを重視した営業マネジメントの構築 ・自身の営業マネジメントの現状と課題の抽出 ・新たなマネジメントスタイルの検討 ・講師からのアドバイス	
	13:30~16:30			
	16:30~16:40	終講式		

講師紹介

氏名	略歴
青柳 未央 (あおやぎ みお) 株式会社Woomax 人財開発マネージャー	1980年生まれ。九州大学大学院を卒業後、NTTコムウェア株式会社に就職。システム開発に従事する傍ら若手育成業務にて研修や面談にも注力。2013年双子育児と仕事の両立に悩んだことをきっかけにキャリアコンサルタント資格を取得。社内外でキャリアに関するワークショップ講師、講演活動を行う。2015年独立してフリーの講師として活動。2017年4月Woomax シニアコンサルタントとして入社。

備考

※全日とも、12:30～13:30は休憩時間となります。
 ※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。