

企業の経営課題に細やかに対応した知識や能力を身につけていただける研修を企画・実施しています

対応力

様々な課題にアプローチ

経営環境の変化や皆様のニーズに機敏に対応した研修メニューで、年度ごとに効果的なテーマを取り上げます。

絆

ネットワークづくりをサポート

研修期間中・後のヒューマンネットワークづくりのサポートとして、研修初日の講義終了後に受講者交流会を開催しています。

実践力

貴社の課題解決力を養います

座学による講義のほか、ケーススタディ演習、グループディスカッションなどを取り入れ、成果を自社の改革・改善に結びつける力を培います。

参加型

“体験”と“気づき”を重視

体験型・参加型の研修を重視し、受講者が能動的に参加することで、お互いの経験や知識を共有でき、新たな“気づき”が生まれます。

中小企業大学の**研修**お申込みは

WEB申込みでカンタン! 便利に!

カンタン!

書類記入が不要になります

初回申込み時に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で入力され、研修申込みを簡略化できます。

便利!

申込履歴の確認ができます

WEB申込みでお申込みをいただくと、申込日、コース名、受講者情報などが記録され、過去の申込履歴などをご確認いただくことができます。



受講申込みにおける個人情報の保護について

個人情報保護法に定義される個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用します。当該個人情報の第三者（業務委託先及び担当講師を除く）への提供または開示はしません。ただし、お客様の同意がある場合、及び法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものとします。

研修に関するお問い合わせはこちらから

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業大学校 三条校

〒955-0025 新潟県三条市上野原570

TEL 0256-38-0770(代) FAX 0256-38-0777

三条校 検索



この印刷物は「グリーン購入法」に適合した再生紙を使用しています。

NEW

2025年

9月開講

(毎月2日間×3回)

コースNo.

112

営業管理者 育成コース



自立して、自律して、動くことができる
能動型の営業管理者へ!

Be a Great Small.
中小機構

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業大学校 三条校

研修のねらい

日々、営業活動を行っている営業管理者は、環境変化に伴う顧客からの様々な要望に応えながら、営業活動を行うことを求められます。
また、社内での報告、調整、部下への指導と日々その営業活動をアップデートすることが求められます。
本研修では、営業部門で業務を行っている管理者、管理者候補が自身の営業活動を振り返り、そこにマーケティング的な思考やエッセンスを取り入れ、自身の営業活動に自信を持ってもらい、今後の営業活動を戦略的に行うことができるようになることを目的としています。

コースの特徴

日々行っている営業の仕事が、自社にとってどのような役割を担っているのか、また経済活動においてどんなポジションなのかを実務の視点で理解できます。

事例を学ぶことで、自身の営業手法の良い点、悪い点が浮彫になり、また、実行可能性のある改善策、向上策を身に付けることができます。

少人数での研修のため、自身の疑問点を逐一解決することができます。

2日×3回のインターバル開催のため、学んだことを自社で確認することが可能となり、実行可能性が高まります。

対象者

中小企業の営業部門に従事する管理者、新任管理者、管理者候補等

注記事項

- 自社の状況に即して実践的に学ぶため、インターバル期間中に課題に取り組みます。
- ノートパソコンでの作業がありますので、ご持参ください。ノートパソコンをお持ちでない方も研修に参加できます。

講師紹介 (敬称略)

こみね たかみ
UNICOコンサルティング 代表 **小峯 孝実**

個人飲食店での修行やFC本部での店舗開発等の経験を経て、1992年に都内で飲食店を開業。その後は多角化により事業を拡大。2007年にUNICOコンサルティングを設立し、食品業界(製造工場、卸、飲食店ほか)を中心に実践的コンサルティング活動を実施。コンサルタント業本格参入以来17年間で関わった企業数1,000社超、講演回数多数。最近では事業再構築支援や復調局面のインバウンド対策支援の実施も多い。また、中小企業大学校講師(経営後継者研修、経営管理者研修、WEBee Campusなど)や東京都中小企業振興公社若手商人育成アドバイザーなどにも携わる。中小企業診断士。



募集要項

研修期間

9月29日(月)開講
(毎月2日間×3回=6日間)

定員 20名

受講料

51,000円(税込)
※受講料は変更になることがあります。

会場 中小企業大学校 三条校

〒955-0025 新潟県三条市上野原570

研修スケジュールと内容

※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。

	日程	時間	科目・内容	講師(敬称略)
第1回 9月	29日(月)	9:10~9:30	オリエンテーション	UNICOコンサルティング 代表 小峯 孝実
		9:30~12:30	「営業担当者としての役割を考える」 営業担当者の役割とは何なのか、改めて考えます。 ●自社の強みを知る ●顧客のニーズを知る ●時代の変化、環境の変化に柔軟に対応する ●セルフマネジメント	
		13:30~16:30	「営業担当者としての「自身」の役割を考える」 ワークシート作成の演習を通じ、自社の現状把握に取り組みます。 ●マーケティング思考の理解(フレームワーク) ●会社における営業体制を考える。 ●会社における自身の役割を考える、知る。 ●自身のすべき役割をイメージする。	
30日(火)	9:30~12:30	「自身のイメージした役割を、事例で考えてみる(ケーススタディ)」 事例を学ぶことで、自身を客観的にみていきます。 ●ケースに現れる多様な人物に自分自身を投影し、自身を客観的にみる。 ●客観性を持った自分自身の抱えている問題、課題を考える。 ●新規開拓、既存顧客の浸透、新製品、新サービスの開発、営業組織の見直し、PDCAの定着等 ●自身の進むべき方向性、克服すべき問題・課題を知る。		
	13:30~16:30	「おぼろげに見えてきた自身の問題・課題のソリューションを可視化する」 ワークシート作成の演習を通じ、自社の現状把握に取り組みます。 ●会社における営業体制を考える。 ●会社における自身の役割を考える、知る。 ●自身のすべき役割をイメージする。 ●自分だけでいいのか、他者を巻き込むのか。		

インターバル期間：インターバル中に、自身の考える問題や課題が正しいのか、自身の会社における役割がどうなのか、実証に挑む。

	日程	時間	科目・内容	講師(敬称略)
第2回 10月	20日(月)	9:30~12:30	「営業担当者としての、武器を持つ、高めていく」 自分自身に必要なスキル向上の方法を考えていきます。 ●交渉力を高める(顧客、取引先、上司、部下、同僚)、クレーム対応。 ●プレゼンテーション(自分の思いを伝えるには) ●情報の収集(情報の洪水のなか、必要な情報をキャッチするには)	(前掲) 小峯 孝実
		13:30~16:30		
21日(火)	9:30~12:30	「自分の持つスキルでの営業活動を、事例で考えてみる(ケーススタディ)」 事例を学ぶことで、手持ちの武器が増えた自身を客観的にみていきます。 ●ケースに現れる多様な人物に自分自身を投影し、自身を客観的にみる。 ●客観性を持った自分自身の抱えている問題、課題を考える。 ●新規開拓、既存顧客の浸透、新製品、新サービスの開発、営業組織の見直し、PDCAの定着等 ●自身の進むべき方向性、克服すべき問題・課題を知る。		
	13:30~16:30	「スキルを備えた自分が、「具体的」にどのように自社に貢献するか」 営業担当者としての自身の役割を知り、それを具現化するためのスキルを備えた自分が、「具体的」にどのように自社に貢献できるのかを考えていきます。 ●マーケティング思考による営業計画 ●具体的な営業計画とPDCA方法		

インターバル期間：インターバル中に、自身が行うべき営業計画、行動計画(実行可能性のある)を考える

	日程	時間	科目・内容	講師(敬称略)
第3回 11月	25日(火)	9:30~12:30	「実行可能な営業計画を作成する」 営業計画の作成 ●フォーマットに、自身の役割、自社製品、サービスを既存顧客、新規開拓、それとも併用なのかを落とし込みます。	(前掲) 小峯 孝実
		13:30~16:30	「実行可能性のある計画を、事例で考えてみる(ケーススタディ)」 ●事例により、マーケティング的な思考による営業計画とそのプロセスとマネジメント手法を体感する。 ●妄想ではなく、与えられた条件下での、最大効果を目指す計画とはなんなのかを考える。 ●事例では、以前とは異なる現在の各種制約も学びます。	
26日(水)	9:30~16:30(昼休/12:30~13:30)	課題の発表 / 講評とまとめ / 行動目標の設定 これまでの自身の営業計画を発表し、自己に腹落ちしてもらいます。 ●他人に話すことで、また他者の話を聞くことで、自身の計画の改善を目指します。 ●自身の最終ゴールの可視化。		
	16:30~16:40	修了証書の授与		