

カリキュラム

コースコード：21-14

タイトル	強い営業チームの作り方			
サブタイトル	メンバーの能力とやる気を引き出し、成果を上げる営業マネジメント			
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、個々の営業パーソンの育成と「強い営業チーム」を構築し、効果的・効率的に営業活動を推進させるための考え方や手法について、演習交えて学びます。			
研修の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・営業管理者としての役割や営業活動管理の考え方を理解します。 ・営業活動管理に関する具体的な手法を習得します。 ・メンバーの自律性、主体性を引き出す実践力を養成します。 ・「強い営業チーム」をつくるためのアクションプランを作成します。 			
対象者	営業部門の管理者・新任管理者 ・営業チームのリーダー ・営業チームのマネジメントを学びたい方 ・チームの営業成績を上げたい方	定員	20名	
		研修期間/時間数	2021年7月13日(火)～15日(木)	
			3日	21時間
		会場	瀬戸校	
		受講料	32,000円	

科目構成

日付	時間	科目	内容	講師
7/13 (火)	9時20分～9時40分	開講式・オリエンテーション		
	9時40分～12時40分 (3H)	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・育成のポイントを学びます。 ・「自分が売る」ことと「売れる営業チームをつくる」ことの違い ・営業チームをつくるための3つの管理ポイント（目標・時間・モチベーション） ・自己管理（セルフプロデュース）の重要性	中小企業診断士 石井 照之
	13時40分～17時40分 (4H)	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。 ・営業リーダーとしての役割 ・部下の営業力を高める効果的な指導法（コミュニケーション） ・部下とチームがともに成長する目標づくりの考え方、進め方 ・成果につなげる進捗管理の考え方、進め方	
7/14 (水)	9時00分～17時30分 (7.5H)	営業活動管理の具体的な手法	営業活動の管理に求められている職務内容と能力について学び、自らやるべき事と部下との関わり方について学びます。 ・目標を達成するために押さえておくべき問題解決の基本 ・改善効果がよく分かる具体的なマネジメントの仕方と留意点 ・効果・効率的な営業管理に役立つツール【演習】 ・営業計画の立て方	
7/15 (木)	9時00分～16時30分 (6.5H)	強い営業チームづくりの進め方（演習）	これまでに学んだことを踏まえ、ケーススタディを通じて部下の自律性・主体性を引き出すための実践力を身につけます。また、今後の課題や解決策について検討します。 ・営業チームにおける成功ノウハウの蓄積と活用 ・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	
	16時40分～16時50分	閉講式		

講師氏名

略歴

石井 照之
(いしい てるゆき)
中小企業診断士

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知化するナレッジマネジメントにも強い。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をモットーとしている。