

営業リーダーに求められる「個」を育て、「チーム」を活かすマネジメントとは

部下を活かす 営業チームの作り方

東京校

営業・マーケティング

※中小企業大学校では、新型コロナウイルス感染症の予防対策を進めております。

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、組織の目標達成を持続するため、個々の営業パーソンの育成と「売れる営業チーム」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を、演習を交えて学びます。

研修のポイント

- 営業管理者としての役割や営業活動管理の考え方、視点を理解します。
- 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。
- 売れる営業チーム（メンバーの個性を活かし、効果・効率的に営業展開し、チームの結束力を高めるなど）を作るためのアクションプランを作成します。

研修期間

2024年

2/27^火 - 2/29^木

対象者

営業部門の管理者・新任管理者層

- ・営業方法を見直したい方
- ・新たな営業ビジョンを掲げたい方
- ・チームとして効果的な営業方法を模索されている方

定員 20名

受講料 32,000円(税込)

会場

中小企業大学校 東京校

東京都東大和市桜が丘2-137-5

月日	時間	科目	内容
2/27 ^火	9:20-9:40	オリエンテーション	
	9:40-12:40	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・育成するポイントを学びます。 ・営業リーダーの役割の理解 ・「個人で売る」「チームで売る」ことの違い【演習】 ・部下育成と営業チームづくりの考え方
	13:40-17:40	営業活動管理の考え方	営業の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と進捗管理の考え方 ・自社の営業力の実態を理解する【演習】
2/28 ^水	9:20-17:20 (昼休 12:20～13:20)	営業活動管理の具体的な手法	営業活動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。 ・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 ・効果的・効率的な営業管理の手法、仕組みを考える【演習】 ・営業計画の立て方と目標設定のあり方
2/29 ^木	9:20-17:20 (昼休 12:20～13:20)	売れる営業チーム作りの進め方【演習】	売れる営業チームを作るための考え方や進め方を学び、部下の自律性・主体性を引き出すための実践力を高めるとともに、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などの課題に取り組めます。 ・営業チームに必要な成功ノウハウの蓄積、活用法 ・目標を達成するための部下への接し方を考える ・目標達成できる「営業チームづくり」のアクションプラン【演習】
	17:20-17:30	修了証書の授与	

※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)



株式会社 エム・イー・エル 取締役

佐藤 康二(さとう こうじ)

福岡大学商学部商学科卒業後、民間企業勤務を経て起業。その経験を活かして1995年に(株)エム・イー・エルに入社し、コンサルタントに転身。現在、同社取締役として企業の業績向上コンサルティングや組織活性化・人材開発の支援を行う。「なぜ人は本気で働かないのか」等の著作を含め、組織開発を通じた業績向上、売上アップをテーマに顧客接点の水準を高める価値づくりと、社員がイキイキ働ける職場づくりに注力。理念を重視したビジョン型経営を中小企業に導入し、目標設定と計画立案、その実行と進捗管理までを支援して多くの顧問先で業績向上を実現している。中小企業大学校をはじめ公的機関での研修講師としても豊富な実績を有する。

こんなところ！ 東京校

受講風景や研修の様子はこちらからご覧頂けます。

事前確認で、安心して受講できる！ [facebook](#)





申込方法

中小企業者の方であればどなたでも受講できます。
インターネットにてお申し込ください。

- ※中小企業の定義はHP等でご確認いただくか、当校までお問合せください。
士業・経営コンサルタント等の方はお断りさせていただく場合がございます。
- ※応募者多数のためキャンセル待ちとなる場合がございますので、お早めにお申し込みください。
応募状況は、HPでもご確認いただけます。



お申込み・お問い合わせ先

中小企業大学校東京校 企業研修課

〒207-8515 東京都東大和市桜が丘 2-137-5

URL <https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo> ※インターネットからお申し込みができます。

TEL 042-565-1207 E-mail to-kenshu@smrj.go.jp



受講決定と受講料の納入

受入決定後、開講日の約1.5ヶ月前頃から貴社の連絡担当者様あてに「受講決定通知兼振込依頼書」等を送付いたします。受講料は指定日までにお振り込みください。(恐れ入りますが、振込手数料は貴社でご負担ください)。
 ※納入後の受講料は、キャンセルされた場合にも一部または全額を申し受けますので予めご了承ください。
 ※より多くの企業の皆様が受講できるよう、原則として1コースあたり1社2名様までのお申し込みといたします(2名を超える場合はキャンセル待ち扱いといたします)。

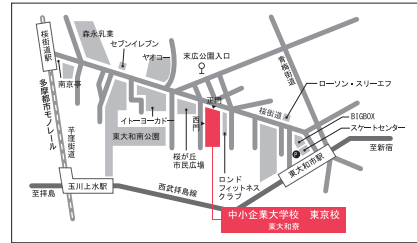


宿泊施設(東大和寮)

寮費:2,700円/1泊(税込・朝食サービス)※寮費は変更になる場合があります。
 宿泊施設を併設しております。
 また、校内に食堂を併設しています。



中小企業大学校東京校 交通アクセス



JR山手線 高田馬場駅から西武拝島線拝島方面行き 東大和市駅下車 徒歩10分
 JR中央線 国分寺駅から西武国分寺線小川駅乗り換え、西武拝島線拝島方面行き 東大和市駅下車 徒歩10分

JR中央線 立川駅から多摩都市モノレール 玉川上水駅下車 徒歩15分
 多摩都市モノレール 桜街道駅下車 徒歩15分

※西武線をご利用される場合、拝島線直通の急行または準急のご利用が便利です。
 ※受講生用の駐車・駐輪設備がございません。受講にあたっては電車・バス等の公共交通機関をご利用ください。

インターネットによるお申し込み方法

1 ホームページにアクセス

受講したい研修が決まったら、中小企業大学校のホームページにアクセス。

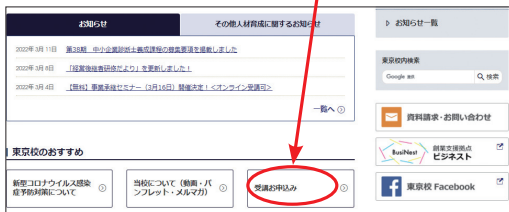
【東京校ホームページ】

<https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo/index.html>

中小企業大学校 東京校 ※PCでの申し込みが便利です。

2 受講申込み

東京校トップページ下部「受講お申込み」をクリックします。



3 Web申込み

「Web申込み」をクリック。 ※研修詳細ページからも申込みできます。



ご希望の研修コースをプルダウンしてお選びください。

以下必要事項をご記入ください。



4 確認画面 ▶ 申込み実行

申し込み画面に必要事項を入力後「確認画面へ」をクリックします。



内容が正しければ、「申込み実行」をクリック。



申込完了後東京校から確認メールが送付されます。

※確認メールが届かない場合や確認メールの内容が異なる場合は、お手数ですが東京校までご連絡ください。

次回からのお申込みが簡単に!

Web企業IDを登録がおすすめ!

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

登録方法

受講申込みのページ「事務連絡担当者」欄にある「Web企業IDの登録」で「可」を選択してください。



- ・初回お申込み完了後、ご登録のe-mailアドレス宛に「お申込み受付の確認メール」が送信されます。
- ・内容に従い、必ずWeb企業IDのパスワード設定をお願いします。
- ・次回以降は「Web企業IDを登録」欄にIDと設定したパスワードを入力しログインしていただくと企業情報などが自動で入力されるほか、過去の申込履歴をご覧いただけます。

コース名	部下を活かす営業チームのつくり方 営業リーダーに求められる「個」を育て、「チーム」を活かすマネジメントとは				
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、組織の目標達成を持続するため、個々の営業パーソンの育成と「売れる営業チーム」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を、演習を交えて学びます。				
研修の特長	<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、視点を理解します。 ・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。 ・売れる営業チーム（メンバーの個性を活かし、効果・効率的に営業展開し、チームの結束力を高めるなど）を作るためのアクションプランを作成します。 <p>◆本コースでの学習と併せて、下記コースをご活用ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「No.40 提案営業の考え方・進め方」2023年7月4日（火曜）～ 7月6日（木曜）〈3日間〉 ・「No.42 売れる営業計画の作り方」2023年10月5日（木曜）～10月6日（金曜） /11月14日（火曜）～11月15日（水曜）〈全4日間〉 ・「No.27 チームで成果をあげるマネジメント術」2024年1月30日（火曜）～ 2月1日（木曜）〈3日間〉 				
研修期間	2024年2月27日（火曜）～ 2月29日（木曜）〈3日間〉				
対象者	営業部門の管理者・新任管理者層 ・営業方法を見直したい方 ・新たな営業ビジョンを掲げたい方 ・チームとして効果的な営業方法を模索されている方	定員	20名	受講料	32,000円

日付	時間	科目	内容	講師
2/27 (火)	9時20分～9時40分	オリエンテーション		中小企業大学校担当職員
	9時40分～12時40分	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・育成するポイントを学びます。 ・営業リーダーの役割の理解 ・「個人で売る」「チームで売る」ことの違い【演習】 ・部下育成と営業チームづくりの考え方	佐藤 康二 株式会社エム・イー・エル 取締役
	13時40分～17時40分	営業活動管理の考え方	営業の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と進捗管理の考え方 ・自社の営業力の実態を理解する【演習】	
2/28 (水)	9時20分～17時20分 (昼休 12時20分～13時20分)	営業活動管理の具体的な手法	営業活動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。 ・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 ・効果的・効率的な営業管理の手法、仕組みを考える【演習】 ・営業計画の立て方と目標設定のあり方	
2/29 (木)	9時20分～17時20分 (昼休 12時20分～13時20分)	売れる営業チーム作りの進め方【演習】	売れる営業チームを作るための考え方や進め方を学び、部下の自律性・主体性を引き出すための実践力を高めるとともに、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などの課題に取り組めます。 ・営業チームに必要な成功ノウハウの蓄積、活用法 ・目標を達成するための部下への接し方を考える ・目標達成できる「営業チームづくり」のアクションプラン【演習】	中小企業大学校担当職員
	17時20分～17時30分	修了証書の授与		

※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

講師氏名	略歴
佐藤 康二 (さとう こうじ) 株式会社 エム・イー・エル 取締役	福岡大学商学部商学科卒業後、民間企業勤務を経て起業。その経験を活かして1995年に（株）エム・イー・エルに入社し、コンサルタントに転身。現在、同社取締役として企業の業績向上コンサルティングや組織活性化・人材開発の支援を行う。「なぜ人は本気で働かないのか」等の著作を含め、組織開発を通じた業績向上、売上アップをテーマに顧客接点の水準を高める価値づくりと、社員がイキイキ働ける職場づくりに注力。理念を重視したビジョン型経営を中小企業に導入し、目標設定と計画立案、その実行と進捗管理までを支援して多くの顧問先で業績向上を実現している。中小企業大学校をはじめ公的機関での研修講師としても豊富な実績を有する。