

営業マネジメント研修の ご案内

営業組織におけるマネジメントの基礎を専門家による講義やグループディスカッション、ロールプレイングを通じて学ぶことができる研修を開催いたします。イチ営業マンとして自分自身で業績を上げるスキルと、営業管理者として組織で業績を構築するスキルは全く異なります。ぜひ、営業リーダーや営業管理職のスキルアップにご活用ください。



こんな **悩み** を抱えている、営業リーダーの方におすすめです!

研修対象者イメージ

- 自分では実績をあげることが出来るが、部下に実績を上げさせることが難しい
- メンバー個々の動きが見えにくく、個々にどのような課題があるのかが分からない
- 組織が一枚岩になれていなく、頑張る人と手を抜く人の差が激しい
- 数字に追われて組織のモチベーションが低下している
- 営業組織としてのPDCAを回せていない、業務に追われ毎月が過ぎている

該当する数が多いほど
研修は有効です!

研修の ゴール

- ! 営業マネジャーの役割はどのようなものか、その本質を理解する
- ! 営業メンバーのモチベーションを上げてチームとして一枚岩になる要諦を抑える
- ! 営業“組織”のPDCAを回し、日々“組織”として成長していくための方法を理解する



研修プログラム



初回研修

営業マネジャーの役割の理解

■ 営業マネジャーとして必要なマインド

■ 営業マネジャーの仕事と役割

ワーク

営業マネジャーとしての自身の棚卸し
(強みと課題の洗い出し)

2回目研修

組織を一枚岩にする

■ 営業組織における部下とのコミュニケーションのあり方
(称賛・期待・委任etc)

■ 組織を一枚岩にするための行動の要諦
(朝の指示・振り返りetc)

ワーク

明日から実践できる
具体的行動を考える

3回目研修

営業組織のPDCA

■ 営業の“型”をつくる

■ 営業組織としてのPD
(計画～実行)の要諦

PLAN
計画

DO
実行

■ 営業組織のCA
(チェックと修正)の要諦

CHECK
評価

ACTION
改善

ワーク

プロフェッショナル
営業マネジャーとしての
決意表明

開催日時

2023年

全3回

7月12日(水)開講

第1回	7月12日(水)
第2回	8月18日(金)
第3回	9月15日(金)

時間：いずれも 17:00～20:00

申込期限：定員になり次第締め切りとさせていただきます。

会場は、札幌駅～大通近郊で開催予定でございます。別途ご連絡いたします。

2023年

全3回

8月25日(金)開講

第1回	8月25日(金)
第2回	9月22日(金)
第3回	10月27日(金)

時間：いずれも 14:00～17:00

講師プロフィール

株式会社 北海道共創パートナーズ
渡辺 大喜

日本有数の営業力を誇る株式会社リクルートにて新規開拓営業、法人営業、カスタマーサクセス等に8年勤務。
その間、個人として事業部の通期表彰(成績上位1%未満層)等の受賞歴の他、営業の仕組を改善して約30名規模の組織の新規開拓件数を1.4倍に押し上げるなど、組織マネジメントの経験も多数。
個の特性を尊重しながらも「組織で勝つ・仕組みで勝つ」営業に強み。



料金

お一人様 98,000円(税抜)

※お申込み後の返金はいたしかねますので、あらかじめご了承ください。

定員

各部20名(最小催行人数5名)

お申込み

受講予定者様が5名までの場合は、URLまたはQRコードからお申込みできます。

<https://forms.office.com/r/C8P818MDcA>

※受講予定者様が6名以上の場合は、こちらからご連絡させていただきますので、お手数ですが、問い合わせ先の電話・メールにてお申込みご希望の旨ご連絡ください。



お問い合わせ先

株式会社北海道共創パートナーズ(北洋銀行グループ)

研修事務局

担当：村本 裕美 ✉ y.muramoto@h-kyoso.co.jp TEL 070-1415-7910

担当：渡辺 大喜 ✉ d.watanabe@h-kyoso.co.jp TEL 080-4059-8165