

目標予算を絶対達成させる組織をつくる

## 営業本部長マネジメント研修【2日間】

コロナショックで加速する VUCA の時代、発生的な引き合い対応ばかりを行っている営業組織に未来はありません。如何なる環境にも対応するためには、内部環境を強くすることが必要です。トップからマネジャー、新入社員にいたるまで同じ目標を持つ、強い組織をつくっていかねばなりません。

部下の成長スピードに合わせて市場環境が待ってくれるわけではありません。**経営者・営業部門統括責任者・営業部門長は、営業組織全体をマネジメントし、個々の当たり前の基準を底上げした上で、外部環境の変化に打ち勝つ、やり切る習慣を持った営業組織に変革していく必要があります。**

本セミナーでは、目標予算を絶対達成させるマネジメント手法「予材管理」を中心に、強い組織をつくるための具体的な手順と手法を解説いたします。

- ◇ 対 象 ◇ 営業部門統括責任者(担当役員、本部長、部長クラス)、経営者
- ◇ 日 時 ◇ 2021年~~2月3日(水)～4日(木)~~ →延期→ **5月10日(月)～11日(火)**  
<各日10:00～17:00(昼食休憩13:00～14:00)>
- ◇ 場 所 ◇ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナールーム  
〔大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階〕
- ◇ 定 員 ◇ 24名(収容人数の半数以下)
- ◇ 講 師 ◇ **桑原 賢一 氏** (株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ 取締役副社長)

大手化粧品メーカーを経て、株式会社アタックスへ入社。  
前職では、中小企業の経営指導から現場販売員のリクルート・指導・育成までトータルに行う。顧客との関係を軸に経営から現場まで俯瞰し営業戦略構築から、商談指導まで対応するノウハウはあらゆる業種・業態の現場改善に対応し、短期間で営業現場の具体的な行動を改善させる事に定評がある。特に商材で差別化しづらく、純粋な営業力が試される商社や不動産関連企業へのコンサルティングでの継続依頼率は群を抜いており、常に非常に高い評価を得ることから、現在、セミナー講演は殆ど行わず、ハンズオン・コンサルティングによる現場指導を中心に実践派・実力派のコンサルタントとして活動している。  
最低でも営業目標を達成させるマネジメント手法「予材管理」を定着させるスペシャリストとして、営業のみならず経営全般の課題に広く対応することから、多くの企業から外部専門家として知見を求められている。



- ◇ 受 講 料 ◇ 投資先企業 58,000円/人 (テキスト・消費税込、昼食含まず)  
一般企業 63,000円/人 (テキスト・消費税込、昼食含まず)
- ◇ 申込方法 ◇ 参加申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。  
大阪投資育成のホームページからもお申し込みいただけます。  
開催1ヶ月前に請求書を発行いたします。
- ◇ 問合せ先 ◇ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局 佐藤・秋山  
〒530-6128 大阪市北区中之島 3-3-23 中之島ダイビル 28 階  
TEL:06-6459-1700 FAX:06-6459-1703

ご来場の際は、新型コロナウイルス感染防止対策にご協力ください。(マスクの着用・入室時の検温・手の消毒等)

## 【1日目】

組織全体の習慣を変え、部下の属人的スキルに頼ることなく、いわゆる「羊の群れ」で、厳しい環境化でも競争に打ち勝つ方法を解説します。

### 1. 目標予算を絶対達成させる習慣

### 2. コミュニケーションの重要性と限界

### 3. 営業の本質、営業マンの価値

### 4. 目標から逆算した行動指標(KPI)の設定

### 5. 営業の生産性向上と時間管理術



## 【2日目】

目標予算を絶対に達成させるマネジメント手法「予材管理」を中心に、心理学的なメソッドや考え方なども交えながら解説します。

### 1. 絶対達成するマネジメントの思考と技術

マネジメントを行う人間が持つべき視点や、組織内でのコミュニケーションの仕方など。

### 2. 予算を絶対達成し続ける「予材管理マネジメント」

目標未達成リスクを回避する、未来志向型の営業マネジメント手法を紹介。

### 3. 予材管理の運用

自社と販売先の間係を図示する「予材配線図」など、ツールを用いて、本来あるべき姿を「見える化」。「行くべき先」へ行き、「会うべき人」に会い、「やり切る」。  
PDCAをまわしながら、勝つまで続けることにより、その後は勝ち続ける。

### 4. 営業幹部による営業組織力の強化

営業幹部クラスだからこそやるべき組織マネジメント。

**FAX:06-6459-1703** (番号違いにご注意ください)

大阪投資育成のホームページからもお申し込みいただけます。

請求書は、開催1ヵ月前に発行いたします。参加費用は請求書到着後、記載の指定口座にお振込みください。

当該参加申込の情報は、講師機関と共有利用いたしますが、本セミナー以外の目的で利用することはありません。

## 「営業本部長マネジメント研修」(2021.2.3~4 5.10~11)申込書

会社名	(カ)		
所在地	〒		
受講者名	所属・役職名 ①	氏名(カ)	[ 歳]
	所属・役職名 ②	氏名(カ)	[ 歳]
連絡担当者 (ご請求先)	所属・役職名	氏名(カ)	
	TEL FAX	e-mail	
通信欄			
当セミナー受講にあたり、国や自治体、公的機関等の助成金・補助金の利用予定がある場合は右の枠に✓をお願いします。□			

☆お問合せ先☆ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局 佐藤・秋山 TEL:06-6459-1700

※なお、本セミナーは、新型コロナウイルスの感染拡大状況によって、急遽、延期又は中止する場合がありますので、最新の開催状況については、大阪投資育成ホームページでご確認ください。