経営者及び営業担当管理職の皆さまへ

投資育成セミナー　　大阪中小企業投資育成株式会社

＊＊＊福岡開催＊＊＊

営業管理職マネジメント研修《2日間コース》

～絶対達成から逆算したPDCAマネジメントの実践～

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。如何なる環境にあっても、目標達成から逆算し、自社ビジネスの新たな可能性を探求し、実現にむけ部下とともに追求することが、営業管理職の必須要件となります。

本研修では、市場環境の変化、リモート営業活用のエッセンスに触れながら、営業組織の具体的なマネジメント法と組織改革の流れを以下の観点から解説します。

1. 経営視点でどうすれば目標達成するかを考える
2. 論理的な手法で部下の行動を変えるための知識と技術
3. 組織状態を正しく把握し、「指示」を与えるのがマネジメント

また本研修では、2日間の座学を通じて、以降の営業現場ですぐに実践できるよう、下記2点について受講者自身に考えて設定していただきます。

1. 部下（自身を含めた組織）の目標を達成するためのマネジメント指標
2. 指標をモニタリングするためのマネジメントサイクル

◇ 対　象 ◇　営業部門管理職（部長・課長・マネージャー・リーダー）・経営者

◇ 日　時 ◇　2022年11月29日(火)～30日(水)
＜各日10:00～17:00（昼食休憩12:30～13:30）＞

◇ 場　所 ◇　博多バスターミナルビル　9F・第12ホール
（福岡市博多区博多駅中央街2－1）

◇ 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　三上・中間
〒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】

1. 目標に焦点をあわせる

1）明確な目標を与えることがマネジメントの第一歩
2）あれもこれもやらさない、焦点化の原則
3）目標の高さとモチベーションは相関しない

2. PDCAマネジメントの基本

1）定性マネジメントが機能しないわけ
2）定量指標とPDCAサイクル
3）継続性と再現性を担保できることが重要

3. 行動習慣を改善するマネジメント

1）課題に対して解釈の余地のない具体的指示
2）基本動作をしつこく・うるさく・できるまで
3）過去体験が感情となり思考を阻害する

4. ロジカルシンキングの基本

1）やらざるを得ないところに追い込む知的腕力
2）縦の論理で主張の根拠を問う
3）横の論理でアイデアのヌケ・モレをMECEに防ぐ

【2日目】

5. 目標達成フレームワーク①「予材管理」

1）予材管理の考え方
2）目標を達成するためのリスクヘッジ発想
3）予材管理を使った目標達成の流れ

6. 目標達成フレームワーク②「営業の4ステップ」

1）予材の状態により行動の中身が変わる
2）営業の4ステップのバランスが取れているか
3）目標未達なのはやるべきことをしていないだけ
4）部下の行動を定量的に最適配分する

7. 目標達成フレームワーク③「顧客との関係線」

1）状況確認ではなく、具体的にどうするのか
2）3C 分析で登場人物を「見える化」する
3）登場人物を線でつなぎ関係を「見える化」する
4）営業の4ステップからアクションを類型化する
5）行動の中身ではなく、「誰に」「何を」するのか、関係の量を計測する

8. 部下の行動計画を論理的に指導する

1）目標未達の部下の課題は「どこ」か
2）課題の箇所を特定したら「何を」「どれくらい」改善するのか
3）ホーソン効果と PDCA マネジメント
4）結果が出るまで付き合うのがマネージャーの本分

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。

福岡開催「営業管理職マネジメント研修」（2022.11.29～30） 申込書

会社名	（カナ）	
所在地	〒	
受講者名①	所属・役職名	（カナ） 氏名　　［　　歳］
	e-mail	
受講者名②	所属・役職名	（カナ） 氏名　　［　　歳］
	e-mail	
連絡担当者 （請求書送付先）	所属・役職名	（カナ） 氏名
	TEL FAX	e-mail
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　三上・中間　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。