

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～

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。「目標からの逆算」・「可能性の探索」・「アイデアの深掘りとやり切る行動力」等、目標達成のため、営業管理職に必須の要件があります。本研修では、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

◇日 時◇ 2025年1月14日(火)～15(水)
<各日10:00～17:00 (昼食休憩13:00～14:00) >
※リアル受講のみの設定です。オンライン受講には対応していません。

◇場 所◇ 博多バスターミナルビル 9階・第12ホール
(福岡市博多区博多駅中央街2-1/JR博多駅(博多口)から徒歩1分)
<https://www.h-bt.jp/access/>

◇対象者◇ 営業部門管理職(部長・課長・マネージャー・リーダー)・経営者

◇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。

◇参加費◇ 投資先企業 33,000円/人 (うち消費税3,000円・昼食含まず)
一般企業 66,000円/人 (うち消費税6,000円・昼食含まず)

◇申込方法◇ 裏面に記載。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。

◇申込締切◇ 1月7日(火)

◇お問い合わせ◇ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局 三上
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 support@sbic-wj.co.jp

講座プログラム

【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ハッジ発想
- 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

◇申込方法◇

下記申込URLまたは右の二次元コードからお申込ください。

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。

◎リアル申込URL(会場参加)

(<https://sbic-wj.seminarone.com/se20250114-r/event/>)

※直接会場にお越しください。

当日受付にてお名刺を頂戴いたします。



※参加申込いただきました個人情報は、参加者名簿として講師機関と共有し、セミナーの企画・運営・実施の為に利用する他、関連するアフターサービス、必要な情報提供及び投資育成制度に関する各種ご案内の為に使用いたします。また、申込された方には出席・欠席を問わず講師機関及び弊社より後日ご連絡させていただく場合がございます。