目標予算を絶対達成させる力を6ヶ月で身につける。

営業マネージャー特訓コース 2026年4月21日(火)開講(全6回)

目標予算を絶対達成させる営業マネージャーを育成する6ヶ月の特訓コースです。

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。

本スクールの特色は、「自分の行動をどう変えるのか?」「部下の行動をどう変えさせるのか?」という テクニックを脳科学的に解説し、「現状に甘んじているマネージャー」は許さないという姿勢で講師が徹底 指導します。皆で一丸となり、営業力強化に取り組んでいきましょう。

◇ 日 時 ◇ 第1回 4月21日(火) 第4回 7月14日(火)

第2回 5月19日(火) 第5回 8月18日(火)

第3回 6月16日(火) 第6回 9月16日(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 ◇ 大阪中小企業投資育成㈱ 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〕

◇ 対 象 ◇ 営業マネージャー・管理者 (徹底指導の研修ですので、参加意欲の著しく低い方のご参加はお控えください)

◇ 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s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 ◇ 消費税(10%)を含む・昼食含まず

投資先企業価格 181,500円 /人(うち消費税 16,500円) 一般企業価格 236,500円 /人(うち消費税 21,500円)

◇申込方法◇ 裏面に記載。請求書は開催1ヶ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◇ 4月14日(火)

◇お問い合せ◇ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局 藪本 〒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

研修カリキュラム

第1回:「目標を絶対達成させる思考と技術」

第2回:「目標を絶対達成させるスケジューリング/

時間管理術」

第3回:「目標を絶対達成させる営業会議」

第4回:「目標を絶対達成させる仕組み/

マネジメントツール

第5回:「目標を絶対達成させるコミュニケーション

手法」

第6回:「目標を絶対達成させるマーケティング戦略

& 研修総まとめ!」

※プログラムは都合により一部変更する場合があります。

◇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。 ご入金後の取消しの場合、参加費の返金はいたしかねます。 お申込が10名に達しない場合は中止させていただきます。

◎リアル申込URL(会場参加)

(https://sbic-wj.seminarone.com/sc20260421-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・実施のために利用する他、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ために使用いたします。

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。

☆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 TEL:06-6459-1700