＊＊＊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～

先の見通しが困難な時代、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◇ 2027年1月28日（木）～29日（金）
＜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株式会社　九州支社「年輪ルーム」
〔福岡市中央区天神2-14-13　天神三井ビル5階〕

◇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

◇定　　員◇ 20名

◇講　　師◇ **株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ　主任コンサルタント　小嶋 武志 氏**



大手人材サービス会社を経て、アタックスに入社。
前職ではプレイングマネジャーとして、自身の数字目標の達成に加え、支店の管理および部下育成に従事。管轄支店では売上・粗利・営業利益ともに過去最高の成果を上げ、全社2位・西日本で1位となる。
アタックスに入社後は、引継顧客がゼロの状態からスタートし、1年目で年間目標の160%超を達成。経営者から営業管理職まで関係を構築し、予材管理（営業マネジメント手法）の導入・運用支援を軸に、BtoBビジネスを展開する企業の営業組織変革を支援。
また、年間150名以上の管理職、年間300名以上の中堅・若手営業担当者に対する階層別研修にも従事し、「営業主導で目標達成ができる組織づくり」と「人財育成」の両軸を担っている。同社の年間表彰では、史上初の三冠を達成。

◇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21日（木）

◇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　福山・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

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)あれもこれもやらせない、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)すべき仕事をタスクに分解しスケジュール化する

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

◇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/se20270128-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。

☆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