

営業管理者のマネジメント講座

営業管理者の役割とあり方について理解を深める講座です。自己診断チェックで自分の「強み」や「課題」を把握し、営業マネジメント力強化について考えます。チームや部下のマネジメントにつながる「戦略」、「営業体制」、「ファシリテーション能力」を習得できるよう、演習などを通じて実践力を高めます。自己診断により、気づき・自己変革の機会となります。是非ご参加ください。

講師 田中 浩 氏

株式会社ヒロ・マネジメント 代表取締役
中小企業診断士

食品卸売業・営業マネジャーを経て、経営コンサルタントとして独立。民間企業、JA、自治体などを対象に問題解決、営業力強化等の研修を行う。人事制度、店舗診断、市場調査等多くの経営診断実績がある。本音・本気で人づくりの指導を行う 研修コンサルタントとして活躍中。

著書：「技術者のためのプレゼンテーション力向上講座」同友館
「トップ営業マンの交渉術」ばる出版 他

【日時】平成28年11月9日(水)
10:00 ～ 16:00

【会場】朝日信用金庫 西町ビル（台東区東上野1-2-1）
＜最寄駅：大江戸線・つくばEX 新御徒町＞

【受講料】4,000 円 ※昼食代を含みます

【対象】営業管理者、幹部社員など（中小企業者の方）

【定員】先着 50 名

※当日、お名刺をご持参ください

※前日/当日の取り消しはキャンセル料をいただきます

～ **FAX番号**を必ずご記入下さい、
折り返し受講票をお送りします ～

講座内容

- ◇営業管理者の役割と責任
- ◇「自己診断分析」(自己チェックテスト)
- ◇「戦略・計画」を考える
～戦略・計画・ストーリー、MBO(目標管理による成果)～
- ◇「営業態勢」を考える
～チームビルディング(強い組織づくり)、ゲーム実習 他～
- ◇「ファシリテーション力」を考える
～部下のモチベーションアップ、OJTポイント、効果的な会議 他～



参加申込書

FAX 03-5818-2811

会社名				お取引店名	支店		
住所				業種			
				社員数	20名未満・100名未満・100名以上		
電話				FAX			
参加者名	年代	性別		参加者名	年代	性別	
	代				代		
本研修の開催はどこで知りましたか。(いずれかに○印をしてください) イ. 財団からのFAX・案内で ロ. ホームページを見て ハ. 営業係の案内で ニ. 取引先、友人に誘われて ホ. その他()							

この個人情報は、上記講座の開催に伴う事務・ご連絡のみに使用し、同意なく他の目的で使用したり、第三者へ開示・提示することはありません。

