

指導術・管理術・活性術を習得せよ！

具体的指示・指導ができる営業部長・課長養成講座

開催日：2010年8月19日(木) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：(有)アクチャーコンサルティング ^{いわ つき やす たか}
代表取締役 **岩月 康隆** 氏

略歴：

(有)アクチャーコンサルティング代表取締役。増収・増益の実践ストラテジー M-One 戦略コンサルタント。大手百貨店、中小デベロッパーを経て1992年実践コンサルタントとして独立。以来、増収・増益のM-One 戦略コンサルタントとして、「現場で使える実践的な指導」をモットーに成果を出すコンサルティングで150社以上の企業において増収・増益を実現している。「中小企業は、大企業に勝てるマーケットの設定が増収・増益への第一歩である」と唱え、その戦略から戦術、戦闘に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを18年にわたり提供している。戦略指導 戦術指導 実践指導のブレイクダウンのやり方には定評があり、セミナー受講者によるアンケートの結果でも、100%の方が「役に立つ」と答えた充実度NO.1 講師としても有名。

特色

需要の原点である人口が減少、あらゆる産業が成熟期を迎えるなかで、過去に経験したことのない劇的な変化が市場で起こり、求められる営業の「質」も変化しています。

一方、社内を見渡すと通過体験と労働価値観が異なる若年世代の部下とのギャップを感じながら、営業部隊を率いる部長・課長の姿があります。こういったビジネス環境のなかで、営業部長・課長に求められる能力は「感覚的な発想」や「思い」ではなく、科学的に裏づけされた論理展開ができなければ、マーケットでは取り残され、部下もついてきません。

そこで、本セミナーでは、営業部長・課長に必要な3つの能力(マーケット対応力 マネジメント力 モチベーション力)を高める具体的手法を解説いたします。併せて、「人」は変えられないが「行動」は変えられる!という「行動科学」の観点から、効果的かつ具体的なマネジメント・モチベーションアップの手法を解説いたします。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

- マーケットも部下も大きく変化している
 - マーケットが劇的に変化している
 - 求められる営業の「質」が変わっている
 - 今までのマネジメントでは通用しない
- 営業部長・課長に必要な3つのチカラとは?

チカラ マーケット対応力
・「戦略がわからない」では部下指導ができない
4つの戦略実行力を身につけよ!
・営業方程式とは営業「質」×営業「量」だ!

チカラ マネジメント力
・部下の「データ」を「科学」で分析し行動「計画」を立てよ!

チカラ モチベーション力
・仕掛けと仕組みでモチベーションを上げよ!
- 部下の行動を変える「行動科学」とは?
 - 「人」は変えられないが「行動」は変えられる
 - 「してほしい行動」を増やす行動科学の活用
- 業績を上げるための4つの戦略実行力

実行力 効率的に勝負するには「顧客戦略」をおろそかにするな!
・自社売上の顧客格付けは要注意!顧客格付けの2つの要素

実行力 どの商品で勝負するか?重点商品はどれだ!
・会社の利益に貢献できる販売強化商品選択法

- 実行力** 売れ筋価格は操作できる!
・顧客単価を上げる売れ筋価格の設定法
- 実行力** 営業との接点だけがコミュニケーションではない
・顧客との垣根を下げる簡単ツール
- 営業の基礎・基本ができていますか?これで営業の「質」が決まる!
(1)これだけは身を持って徹底指導せよ!(営業の基礎)
(2)できる営業はこれを確実にやっている!
営業プロセスとサイクル(営業の基本)
 - 営業の「量」を確保するルールづくりはコレだ!
(1)訪問頻度、顧客接触時間、訪問件数を共通ルール化せよ
(2)顧客ロストの最大要因=未訪問をコレでなくす
 - 新KKDで効果的なマネジメントを実践せよ!
(1)ブラックBOXの営業活動を可視化せよ!
(2)営業活動には3つある!トリプルサイクル営業
(3)確実に人を育てる行動科学の効果的マネジメント法
(4)コミュニケーションを円滑にする応用型マネジメントとは?
 - 営業担当者が成長するモチベーションの高め方
(1)自発的創造力が最高のモチベーションだ!
(2)会社一枚岩はこうしてつくられる!
(3)表彰制度で組織を活性化せよ!
(4)従業員の家族を含めた大家族部隊を目指せ!

参加申込書 (*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」) 受講料：会員...23,100円 一般...30,450円
(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

8/19(木) 具体的指示・指導ができる営業部長・課長養成講座 【FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒			派遣 責任者	ふりがな		
					役職・氏名		
				E-Mail			
業種(具体的に記入してください)				*セミナーのご案内メールをお送りしております。(原則月1~2回程度) ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ()内に ふりがなを ご記入くだ さい。	氏名	()	所属	役職			
	氏名	()	所属	役職			
	氏名	()	所属	役職			
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先]
一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951
*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当