

成果を上げる 営業マネージャーになるための7つの鉄則

具体的な営業管理の実践方法で売上アップ

研修目的

- (1) 営業成果を上げるための全体像を理解し、管理方法を修得する
- (2) 部下を育成するプロセス管理の考え方と実践方法を習得する
- (3) 先行管理型営業会議（週間コントロール等）の実践方法を習得する

日時 平成31年 **3月15日(金)**
9:30~16:30

講師 株式会社プリングアップ ゼネラルマネージャー
安川 寛彦 氏

会場 3月の本所移転に伴い、調整中
※会場は京都市内を予定。お申込者へは改めてご連絡致します。



大学工学部を卒業後、コンピュータ会社にて営業に従事。その後、大手教育会社、大手外資系生命保険会社でも営業を極め、(株)プリングアップに入社。豊富なマネジメント経験から、全ての業界で成果を創出できる営業マネージャー・営業の育成を得意とする。ゼネラルマネージャーとなった今も自らトップセールスマンとして活躍中。講師実績も豊富。

受講料 京都商工会議所会員 **17,280円**
※消費税込 一般 **25,920円**

職種別研修

営業職

[ガイダンス]：営業マネージャーとして組織の中での存在価値を上げる

- ・ 回りからの期待に応える＝存在意義と自身のやりがいのレベルを上げて行き同時に業績をスパイラルアップして行く

鉄則1：業績を上げ続けるという考えを価値判断基準にする

- ◎営業マネージャーの責任とは **【グループ討議】**
- ・ 営業マネージャーの責任
- ・ 業績＝戦略×能力×職場風土

鉄則2：部下の意識を改革する

- ◎営業の成果＝自律的要因＋他律的要因
- ・ 部下の考えを他律的要因思考から自律的要因思考に変革する

鉄則3：営業の行動管理の徹底

- ◎営業の行動管理の徹底
- ・ 営業の行動量と行動の質を管理する
- ・ 週間コントロール会議の実践法

鉄則4：営業をプロセスで管理する

- ◎商談をプロセスで理解する、そのポイントとは **【グループ討議】**
- ・ 商談プロセス上のどのフェーズにネックがあるのかをチェックする

鉄則5：営業に対するモチベーション向上策を知る

- ◎営業個々人のモチベーション向上のポイントを知る **【グループ討議】**
- ・ 褒める、叱る ・ 競争させる、協調させる

鉄則6：先行管理型の営業会議の実践法

- ◎常に3ヶ月先の数字を意識し対策を考える
- ・ 結果管理の営業会議から3ヶ月先を見越した先行管理型の会議へ

鉄則7：営業マネージャーのPDCAサイクルを回せ

- ◎先行管理型の営業会議実践方法 **【グループ討議】**
- ・ 営業マネージャーは部下を通じて業績を上げ続ける人
- ・ 営業マネージャーと営業のPDCAサイクルの違いを理解する

お申込み・お問合せ/京都商工会議所 会員部 人材開発センター

webサイトからお申込み下さい。

▶ で **検索**

(URL : <http://www.kyo.or.jp/jinzai/>)

※FAXでお申込みされる場合は、本冊子内の「申込用紙」をご利用ください。



1 不明な点等ございましたら下記までお問合せ下さい。

▶ TEL : ①2019年3月1日まで 075-212-6446

②2019年3月5日より 075-341-9762

※2019年3月2日～4日は本所移転作業のため、TEL・FAXはつながりません。ご了承ください。

▶ e-mail : jinzai@kyo.or.jp

2

お申込み後、セミナー1週間前までに下記口座にお振込み下さい。

振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。

お振込は申込会社名もしくは受講者名にてお願い致します。

▶ 京都銀行 本店営業部
(普) No.5017759
口座名：京都商工会議所
研修口

※開催日の約1週間前に申込責任者または受講者宛にメールにて受講証をお送りします。なお、申込人数が少ない場合には開催を取りやめる事があります。
※開催日の5営業日前を過ぎてからの受講取消については受講料の返金を致しかねますので、ご了承下さい。ただし、代理出席は可能です。その際にはお早めにご連絡下さい。

京都商工会議所は2019年3月5日に「京都経済センター」へ移転します。

(〒600-8009 京都市下京区四条通室町東入)

次代へ動く。
京都商工会議所、
四条室町に誕生。



京都商工会議所
2019.3.5
移 転
京都経済センター7F