



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）の実践方法を学ぶ

日時 2021年 **3月5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 京都経済センター (京都市下京区四条通室町東入)
※阪急「烏丸駅」、地下鉄「四条駅」下車すぐ 26番出口直結



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 **19,800円** 迄
一般 **29,700円** 迄

【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 【ワーク】
- ・ 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 【ワーク】
- ・ 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 【ワーク】
- ・ 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 【ワーク】
- ・ 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 研修事業課

webサイトからお申込み下さい。

▶ で

(URL : <https://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。

ご不明な点等ございましたら下記までお問合せ下さい。

- ▶ TEL : 075-341-9762
- ▶ e-mail : jinzai@kyo.or.jp
- ▶ 所在地 : 〒600-8565 京都市下京区四条通室町東入



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

京商ビジネススクール申込用紙



FAXでのお申込の場合

| | | | |
|-------------|--------------------------------------|-------------|--------|
| セミナー名 | | 開催日 | 月 日 |
| 会社名 | | 事業内容 | |
| | | TEL | — — |
| | | FAX | — — |
| 所在地 | 〒 | 受講料 | 円 × 名分 |
| | | 振込日 | 月 日 |
| 申込責任者 | | 所属 (役職名) | |
| e-mail | ※左記 e-mail アドレス宛に 請求書及び受講証を送付致します | | |
| 受講者名 (ふりがな) | 年齢 | 所属部署名 (役職名) | e-mail |
| | 歳 | | |
| | 歳 | | |
| | 歳 | | |
| | 歳 | | |
| | 歳 | | |

※本紙は、FAX 専用お申込用紙です。複数の研修をお申込される場合は本紙をコピーしてご利用ください。

※①ご記入頂きました個人情報、本事業の管理・運営のため、本所の各種連絡・情報提供に利用させて頂くほか、講師及び講師所属企業に受講者名簿（企業・団体名、部署名、役職名、氏名、事業内容）として提供する場合がございます。

②本所 又は 報道機関等によって撮影された写真が本所広報物や新聞・テレビ等の媒体及び関連ホームページ等で公開されることがありますので予めご了承ください。

③セミナー中の個人による撮影・録音等は固くお断りいたします。

【新型コロナウイルス感染予防対策について】

京商ビジネススクールでは、新型コロナウイルス感染予防として、マスクの着用や消毒液の設置、換気、他の受講者との間隔をあけるなどの対策を講じます。

★下記宛に FAX にてお申込ください



FAX

京都商工会議所 会員部 研修事業課 宛

075-341-9795