

先を読む、攻めの営業で結果を出す!

営業部長・課長のマネジメント力強化セミナー

—— 強い組織をつくる部下育成・支援と、行動管理の具体的手法を解説 ——

日時：2018年10月10日(水)10:00am～5:00pm / 会場：オランダヒルズ森タワー24階 (裏面ご参照)

講師：有限会社アクチャーコンサルティング 代表取締役 いわ つき やす たか
『M-One戦略』コンサルタント **岩月 康隆 氏**

●セミナーのねらい 〈対象〉営業部長・課長はじめ、営業部門管理職・マネージャー・リーダーの皆さま

営業活動において継続的に結果を出すには、管理職・リーダー・担当者が一丸となって、「考え・行動する」強い組織をつくるのが肝心です。

このセミナーでは、受講者アンケートで「実践的に役立つ!」と好評の岩月講師が、強い営業組織をつくるために営業部長・課長がなにをどうマネジメントすればいいのかについて、

①部下指導・部下支援 ②3ヵ月・6ヵ月先の売上を先読みし、行動計画を立てる先行情報管理と行動計画の手法を中心に、具体的にご指導致します。

●カリキュラム

● 録音・録画はご遠慮願います。

1. マーケットも部下も大きく変化している

- 1) マーケットが劇的に変化している
- 2) 求められる営業の「質」が変わっている
- 3) 今までのマネジメントでは通用しない

2. 営業部長・課長に求められる役割とマネジメントスタイル

- 1) 管理者の3つの役割
 - ①一定期間までに、人・モノ・金を使って一定の成果を収める
 - ②自分より優秀な部下を育成する
 - ③自部門・部下を元気にする
- 2) 部下の特徴に併せた呼応型マネジメントの必要性
- 3) 旧KKD (経験・勘・度胸) から新KKD (科学・計画・データ) へ
- 4) 意識変革は行動変革から
 - ①「人」は変えられないが「行動」は変えられる
 - ②部下に「してほしい行動」を増やすのは上司次第

3. 現場でのOJTによる部下育成の具体的手法

- 1) まずは身を以て手本を示せ!
 - ①お客さまに不快感を与える「三不一陰」をなくせ!
 - ②「3つの挨拶」ができて一人前だ!
 - ③人間関係づくりの基本を教えろ!
 - ④会話の基本は質問をすることだ!

2) できる営業がやっている! 営業プロセスとサイクル

- ①アポ取りからクロージングまでを「見える化」せよ
- ②“前営業・本営業・後営業”を定型化せよ
- 3) 新KKD (科学・計画・データ) マネジメントの実践
 - ①営業活動には3つある! トリプルサイクル営業
 - ②部下は何が得意で何が不得手かを把握せよ!
 - ③あなたのコミュニケーションスタイルは?
- 4) 確実に人を育てる行動科学の効果的マネジメント
 - ①マネジメントの鉄則
 - ②営業のプロセスに併せた教育の徹底とその効果
 - ③成功体験効果の活用

4. 結果を出すための部下支援と行動計画

- 1) 結果が出せないマネジメントの問題点
- 2) 3ヵ月・6ヵ月先の売上をよむ具体的な手法
- 3) 行動計画と先行情報管理でメンバーの行動を修正する

同講師による関連セミナーのご案内

2019年2月12日(火)「営業の会話力」強化セミナー

※プログラムの詳細は変更となる場合がございますので、ご了承ください。



講師 有限会社アクチャーコンサルティング 代表取締役
『M-One戦略』コンサルタント

いわつき やす たか
岩月 康隆 氏

これまで250社以上において増収・増益を実現し、「組織営業の仕掛け人」と称される営業コンサルタント。属人的営業から脱却したい各方面の企業から依頼が絶えない。

独自に開発した『M-One戦略』理論を用いて、組織営業導入をコンサルティングの軸に、実践指導を行っている。セミナーでは、新任営業の基礎・基本教育から営業部長・課長の営業マネジメント手法まで、営業指導を得意とし、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提供し続けている。セミナー受講者によるアンケートの結果でも、「充実度NO.1講師」との評価を得ている。

●定員 40名 お申込み先着順 (お申込みはお早めにご希望いたします)
※参加者が少人数の場合等、中止または延期することもございますので、ご了承ください。

●お申込み手続き

- お申込み方法
 - 下記の「受講申込書」にご記入のうえ、ファクシミリで当社宛にお送りください。折り返し「受講証」と「請求書」をお送りいたします。「受講証」が届かない場合は、右記「照会先」までお問い合わせください。
 - 当社MURCホームページ(<http://www.murc.jp>)経由でもお申込みいただけます。
- 受講料のお支払い方法
 - 銀行振込の場合…開催日の2営業日前(土/日/祝日を除く)までにお振込みください。振込手数料は御社でご負担ください。
 - SQUET-DC法人ゴールドカードの場合…カードご精算日にご指定の口座より引き落としとなります。
 - 三菱UFJ銀行「口座振替」…当社指定日にご登録された口座より引き落としとなります。

※なお、いずれも領収証は発行いたしません。
- 受講お取消し

開催日の前日(土/日/祝日を除く)17:00までにご連絡ください。入金済みの受講料を全額ご返金いたします。その後のお取消しについては、ご入金の有無にかかわらず受講料を申し受けます。なお、他のセミナーへのお振り替えもいたしかねますのでご了承ください。

●受講料 (テキスト代を含む/昼食代は含みません)

*1社2名以上受講の場合は、1名につき2,160円(うち消費税160円)の割引をいたします。

SQUET特別会員 25,920円 (うち消費税 1,920円)

SQUET一般会員 29,160円 (うち消費税 2,160円)

会員以外 34,560円 (うち消費税 2,560円)

お申込・照会先

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
〒105-8501 東京都港区虎ノ門5-11-2 オランダヒルズ森タワー
TEL (03) 6733-1059 FAX (03) 6733-1067

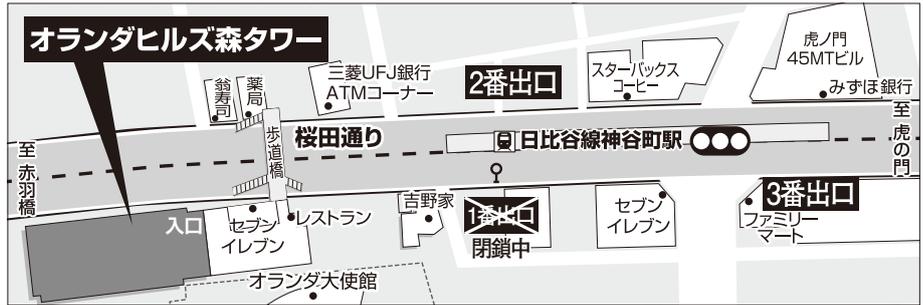
Eメール seminar-t@murc.jp
MURCホームページ <http://www.murc.jp>
SQUET URL <http://www.squet.jp>

会場案内 (神谷町駅徒歩5分)

東京都港区虎ノ門 5-11-2
オランダヒルズ森タワー 24F

【順路】東京メトロ日比谷線 神谷町駅 飯倉方面改札2番出口を右方向へ。歩道橋を渡り階段を降りる。または、虎ノ門方面改札3番出口を出て桜田通りを赤羽橋方面へ直進。
いずれも、オランダヒルズ森タワー(1階手前にレストランとセブンイレブンあり)に入館。入口奥の高層階エレベーターで24階セミナー会場へ。

●東京メトロ日比谷線神谷町駅からのご案内



◆上記「お申込み手続き」および下記の「個人情報の取扱いについて」等を承諾のうえ申し込みます。

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社宛 FAX(03)6733-1067 MURCホームページ <http://www.murc.jp>

受講申込書		営業部長・課長のマネジメント力強化セミナー		2018年 10/10(水)	セミナー番号 409
◆該当する番号を○で囲んでください。					
1. SQUET特別会員		3. 提携先会員		会員番号 <input type="text"/>	
2. SQUET一般会員		4. 会員以外			
<input type="text"/> 三菱UFJ銀行お取引店 <input type="text"/> <input type="text"/> 支社・支店 <input type="text"/>					
会社名		住所		〒	
TEL () -		氏名		所属・役職名	
Eメールアドレス		Eメールアドレス セミナーのご案内をEメールでお送りします。			
派遣責任者 *受講証等の郵送先		セミナー受講者		セミナー受講者	
セミナー受講者		セミナー受講者		セミナー受講者	
セミナー受講者		セミナー受講者		セミナー受講者	

◆受講料 (名分) 円
◆支払方法 該当する番号を○で囲んでください。
1. 銀行振込
2. SQUET-DC法人ゴールドカード } 会員企業様のみご利用いただけます。
3. 三菱UFJ銀行「口座振替」 }
*チェックがない場合は「銀行振込」とさせていただきます。

【個人情報の取扱いについて】

*ご記入いただきました個人情報は、当社の「個人情報保護方針」及び「個人情報の取扱いについて」(<http://www.murc.jp/corporate/privacy>)に従って適切に取り扱います。
*ご記入いただきました個人情報は、本セミナーの運営や今後の企画のために利用させていただきます。また、利用目的の範囲内において、当社以外の第三者に個人情報の取り扱いを委託することがある他、セミナー講師に参加者名簿として提供することがあります。
*ご記入内容について、内容確認のご連絡をさせていただくことがあります。
*なお、この情報を元に、今後のセミナー、サービス等のご案内をさせていただく場合があります。
*ご案内のための新規登録が不要の場合は、□に✓をご記入ください。
*お預かりしている個人情報の開示、削除等のお申し出、その他のお問合せにつきましては、上記の照会先までご連絡ください。
【お申込みをお断りする場合】
*反社会的勢力と判明した場合にはセミナーへのご出席をお断りいたします。*諸事情を考慮の上、セミナーへの出席をお断りさせていただくことがあります。

郵送不要 Eメール不要

