

実践と振り返りで必ず身につく!

営業マネジメント塾

— 目標予算を絶対達成させる営業マネジャーになる —

営業マネジャーには、厳しいビジネス環境においても常に部下に目標予算を達成させる高いマネジメントスキルが求められています。その一方で、自身もプレイングマネジャーとして前線に立たなくてはなりません。本セミナーでは、『限られた時間の中でも部下の行動を変え、結果を出させるマネジメントスキル』を、科学的な理論に基づき学び、実践と振り返りを通じて体得していただきます。

効果

『自信』をもって、営業マネジメントができるようになります。

- 第1回の講座後、現場で実践し、第2回の講座で検証・見直しできます。
- 受講者それぞれが行動目標を設定・実践することによって行動変革ができます。
- 他社の営業マネジャーから刺激を受けることができます。

対象

営業マネジャー

(部長・課長・リーダーなど営業担当の部下を持つ方)

- 自己流のマネジメントを見直したいベテランマネジャー
- 正しいマネジメントスキルを確実に身につけたいマネジャー
- これからマネジメントに取り組まなければならない新任マネジャー

日程・講座内容

第1回 平成28年 **6月8日** (水) 10:00~17:00

「目標を絶対達成させる思考と技術」

- ① 予算を達成させる営業パーソンとは
- ② 予算を達成させる営業パーソンの考え方
- ③ 絶対達成メソッド
- ④ 予算を達成させる行動マネジメント
- ⑤ 予算を達成させるためのKPI設定
- ⑥ KPIを100%行うコミットメント

第2回 平成28年 **7月21日** (木) 13:00~17:00

「目標を絶対達成させる予材管理」

- ① 大量行動の結果を見極める予材管理
- ② 予材管理表の設計
- ③ 予材管理表を使ったマネジメント
- ④ 予材回転率
- ⑤ 予材バランスを見るフレームワーク
- ⑥ 検証と行動計画の見直し

講師



株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ

コンサルタント **山本 なつみ 氏**

様々な経営プロフェッショナルを有するアタックスグループは、「社長の最良の相談相手」として、中堅・中小企業の永続的な発展のためにあらゆる課題をトータルサポートしております。

〈講師略歴〉

法人営業の新規開拓業務に6年従事後、アタックスへ入社。前職では、営業代行会社の部長職として700社の営業を支援し、また、販売先開拓のため5000社へ新規訪問活動した実績をもつ。

会場



十六銀行名古屋ビル3階会議室

住所／名古屋市中区錦3-1-1

TEL／052-961-8111

※名古屋市営地下鉄桜通線・鶴舞線「丸の内」駅5番出口徒歩3分

※駐車場がございませんので、公共交通機関をご利用ください。

定員

30名 ※先着順。定員になり次第、締切りとさせていただきます。

受講料

お一人さま **32,400円(税込)**

※テキスト代および第1回の昼食代を含みます。

お申込方法・注意事項

- ① 申込書をFAXにてご送付ください。
- ② 申込書到着後、弊社より「ご案内文書」および「請求書」を送付させていただきます。書面に記載の振込先にお振込みをお願いいたします。
※振込手数料は貴社ご負担にてお願いいたします。
- ③ 講座開始日の7日前以降の参加取消の場合は、受講料全額をご請求させていただきます。
- ④ 講座内容の録音・録画・写真撮影は固くお断りします。

お問い合わせ先	株式会社 十六総合研究所 担当:後藤 〒500-8833 岐阜市神田町7丁目12番地 TEL(058)266-1916 FAX(058)265-7795
---------	---

「営業マネジメント塾」参加申込書		FAX (058)265-7795		
貴社名	フリガナ			
ご住所	(〒 -)			
	TEL () -		FAX () -	
参加者名	所属部署	役職		
参加者名	所属部署	役職		
連絡担当者	所属部署	役職		

※お客さまの個人情報は、セミナーの運営管理および弊社サービスに関するご案内のほか、利用目的の範囲内で利用させていただきます。

なお、個人情報の取扱いおよび利用目的の詳細は、弊社ホームページ (www.16souken.co.jp) をご覧ください。

〈銀行使用欄〉

店番・店名	担当者
-------	-----