

営業リーダーのスキルアップが業績アップの鍵を握る!

営業リーダー養成講座

人吉校

営業・マーケティング

研修のねらい

経済環境が著しく変化している昨今、企業においても早期の改革が求められる時代に入りました。そうした状況の中、特に重要になってくるのは営業チームの強化であり、そのカギとなるのは営業リーダー・管理者の考え方やスキルの向上（アップデート）です。ただ注意すべきは、数字を上げた営業マンが必ずしも良いリーダー・管理者になるとは限らず、プレイヤーとしての優秀さとリーダーとしての優秀さでは、その求められる能力やスキルが大きく異なるということです。

この研修では、営業チームを引っ張るリーダー・管理者に必要なスキルを習得することを通じて、変化の時代を乗り越える強い営業チームの実現を目指します。

研修のポイント

- 営業リーダー・管理者としてのさらなるスキルアップを目指します。**
- 営業チームを牽引していくために必要な戦略的思考やチームのマネジメント方法を学びます。**
- 自社の営業チームを強化・活性化するための計画づくりを行います。**

研修期間

2022年 **【全4日間】**
10/17月 ~ **10/18**火
12/ 5月 ~ **12/ 6**火

対象者

管理者 / 新任管理者等

- ・ 自社の営業チームの強化を図りたい方
- ・ 組織的・戦略的な営業活動を行いたい方
- ・ 営業チームのリーダーとしてのスキルアップをしたい方

定員 **20**名

受講料 **36,000**円(税込)

会場

中小企業大学校 人吉校

熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1

月日	時間	科目	内容
	9:15- 9:30	開講式・オリエンテーション	
10/17 月	9:30-12:30	自社を取り巻く環境分析の進め方	営業・マーケティング活動を行う上で非常に重要な要素である、マクロ/ミクロの経営環境および自社の内部資源の分析を行うことで、社内外の経営環境を整備する方法を学びます。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 外部環境の変化と最先端の営業活動 ・ 内部資源分析/競合他社分析 ・ SWOT分析とクロスSWOT/自社のSWOT作成
	13:30-17:30	事業ドメインの明確化と戦略策定手法	自社の狙うべきターゲットの絞り込みと事業ドメインの明確化等により、自社の戦略を策定する手法を学びます。 <ul style="list-style-type: none"> ・ ターゲットの絞り込み/顧客価値の特定/自社の強みの活用 ・ 戦略オプションの評価/全社戦略・事業戦略の特定/自社の戦略の策定
10/18 火	9:00-12:30	4Pの考え方と具体策	営業・マーケティング活動を行う際に重要となる「4P」の考え方を学び、自社のマーケティングミックスを検討します。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 製品政策/価格政策/チャネル政策/プロモーション政策 ・ 自社のマーケティングミックスの明確化
	13:30-16:00	DX導入による営業強化策	自社の営業・マーケティング活動の強化のために、DX(デジタルトランスフォーメーション)を活用する方法について学びます。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業活動におけるDXの活用(攻めのDX/守りのDX) ・ DXを活用した自社のマーケティングプランの作成
インターバル課題「自社営業チームの問題点と課題設定の検討」 自社営業チームを活性化するために解決すべき問題点を検討するとともに、その問題点の解決に資する営業チームの課題について検討します。			
12/ 5 月	9:30-12:30	組織力で成果を上げる自社営業チームのつくり方	部下育成の手法やチームビルディングの進め方や営業プロセスの見える化/標準化のための仕組みづくりについて学ぶことで、個人の方だけではなく、組織の力で勝てる強い営業チームのつくり方を学びます。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 自社営業チームの問題点と課題設定 ・ 部下育成と効果的な指導のポイント/モチベーションの維持・向上 ・ 営業管理手法、兼務管理者業務のポイント ・ 情報共有の整備方法とコミュニケーション/チームビルディングの進め方 ・ 業務負担の軽減による本来業務の強化策 ・ 問題解決の基本 ・ ケーススタディ/ロールプレイ演習 ・ 若手営業部員の育成に資するプロジェクトチーム組成と進め方 ・ 自社営業チームの活性化計画の策定
	13:30-17:30		
12/ 6 火	9:00-12:30	最終報告会	研修のまとめとして、自社の営業チームの活性化計画の発表を行うことで、実際に計画を実践していくための決意表明を行います。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 自社営業チームの活性化計画の発表
	13:30-16:00		
	16:00-16:10	終講式(修了証書交付・アンケート記入)	

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので、予めご了承ください。
 ※受講者交流会は中止いたします。

講師紹介(敬称略)

株式会社マイズコンサルティング 代表取締役

稲田 裕司 (いなだ ゆうじ)

大手企業に勤めた後、2005年に独立・会社設立。以後、1,000社以上の企業と苦楽を共にしてきた。中小ベンチャー企業から大手企業まで、マーケティングを軸に経営革新、営業活性化、事業計画策定、新事業進出と提携戦略、M&A、資本政策・資金調達等の支援により、「日本の企業を元気にしたい」その想いを胸に、活動を続けている。抽象的ではない、現場を重視した指導には定評がある。最近では、上場企業や中小企業のDX(デジタルトランスフォーメーション)の導入に係るコンサルティングを多く手掛けている。独立行政法人中小企業基盤整備機構アドバイザー、荒川区あらかわ経営塾講師。

