

# チームの成果を高める！ 営業マネジメント研修



管理職とはとしてどうあるべきかという全体像から学び、チーム、部下の目標管理や日々のコミュニケーションに至るまで理解を深めていきます。本講座は、「検討しますを言わせない営業術」の著者、Amazon営業部門1位の浅井隆志氏が、営業マネジメントにおける基礎力をお伝えし、ペアワークを通じて管理職としての在り方を体得して頂きます。

## 研修成果

- ① 様々なペアワークを通じて管理職の在り方を体得できる
- ② チームの成果に導く目標管理方法を体得できる
- ③ メンバーとの信頼関係を構築するコミュニケーション手法を学べる

## 開催概要

日時：2022年 9月 27日（火） 9:30～16:30

会場：姫路商工会議所 会議室

定員：30名（最少開講人数10名）

対象：営業の管理職・マネージャーの方など

## 受講料

● 姫路市内に本店がある中小企業  
 会員 9,200 円 / 一般 15,800 円（1名・税込）  
 ※ 姫路市から補助が出ますので、上記金額となります。  
 ※ 「本店」：会社が事業を行う法律上の本拠地

● その他の企業  
 会員 13,200 円 / 一般 19,800 円（1名・税込）

※ 原則、ご入金頂いた受講料は講座中止以外は返金致しません。  
 ※ 当日キャンセルでご入金がない場合も受講料を徴収致します。  
 ※ 振込手数料は各自でご負担下さい。

## 【振込期日】

開催日までに下記口座へお振込みください。  
 開講日 2週間前をめどに、請求書・受講証を郵送します。  
 <振込先> 三井住友銀行 近畿第一支店 [支店コード974]  
 (普通) 5373121 姫路商工会議所

## 申込方法 WEBでお申込みいただくとスムーズです

- ① WEB（HP申込フォームよりお申込ください。）
- ② FAX・郵送（下記申込書に必要事項をご記入の上、送付ください。）

【お問い合わせ先】〒670-8505 姫路市下寺町43 姫路商工会議所 中小企業相談所 企業支援担当  
 TEL：079-223-6557 FAX：079-222-6005 E-mail：kenshu@himeji-cci.or.jp

2022/9/27 営業マネジメント研修 申込書 企業支援担当宛 FAX:079-222-6005

企業名		TEL	
所在地	〒	FAX	
受講指示者名		受講指示者役職	
E-mail		★姫路市内に本店がある中小企業である 該当する方に○ はい・いいえ	

受講者名	受講者名フリガナ	役職	性別	年齢
			男・女	
			男・女	
			男・女	

ご記入頂いた情報は、当所からの各種連絡、情報提供、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用する他、講師に提供することがあります。

## 研修内容

### 1. 管理職の責任・役割・能力

管理職としてのあるべき姿を具体的に学び、組織の中で果たす役割について理解する

### 2. チーム、部下の目標管理

目標とは一定期間内に達成する成果を具体的に示したものであるという理解を通じて、誰が？何を？いつまでに？どれくらい？という視点を養う

### 3. 部下との信頼関係構築

チームのベクトルを合わせるために欠かせない日々のコミュニケーションの取り方や効果的な面談の進め方について理解を深める

## 講師紹介

株式会社セールスの学校 代表取締役社長  
 コンサルタントブレイン株式会社 登録講師

### 浅井 隆志（あさい たかし）氏

全国の商工会議所や一部上場会社をはじめ大手企業でセールスの研修を手掛け、営業研修・講演は年間180回を超える。起業家・営業マン向けに「株式会社セールスの学校」を開業。あくまで現場のスキルアップにこだわった、分かり易くトレーニング色の強いプログラムは、全国で高い評価を得ている。



## 受講アンケート結果

- ・捉え方一つでモチベーションが変わることに改めて気づいた。
- ・相手の反応が自分のコミュニケーションの成果であるなど、今まで自分が出来ていると思っていた事を改善しようと考えさせられました。

満足度  
100%