

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、管理職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 成果に導く目標管理方法を体得できる
- ② 顧客と信頼関係を構築するコミュニケーション手法を学べる
- ③ 顧客の心を掴む効果的な提案方法を習得できる

開催概要

日時：2024年 9月 11日（水）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) 5 3 7 3 1 2 1 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

2024/9/11 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. 管理職としてどうあるべきか

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. 目標管理能力

営業成果に導く目標設定のポイントと、成果達成のために具体的な行動レベルに落とし込む手法を理解する

3. 信頼関係構築スキル

顧客との信頼関係構築に効果的な、即実践できるコミュニケーション手法を体得する

4. 顧客価値の理解

商品やサービスから得られるベネフィットを考察し、商品価値ではなく顧客価値をベースにした提案方法を学ぶ

講師紹介

株式会社 P D C A の学校 代表取締役社長
コンサルタントブレン株式会社 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 1 8 0 回
を超える。起業家・営業マン向けに「株式会社 P D C A の
学校(旧 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

- ・大変わかりやすく、役立つ内容でした。
- ・部下への教育・接し方など非常に参考になりました。今後活用していきます。
- ・部下の指導のしかたや、目標に対するの導き方。これからも部下に対しての時間をとっていきたい。

満足度
100%