



# 営業管理者強化研修

「稼ぐ」仕組みには「仕組み」がある！

各営業マンの営業活動を、行き当たりばったりの活動ではなく、「ルール化」「マニュアル化」「定型化」「標準化」「効率化」等により誰もができる仕組みを作って活動することが大切です。組織としての仕組みを構築し、稼ぐ営業部隊を作り上げる方法を伝授します。

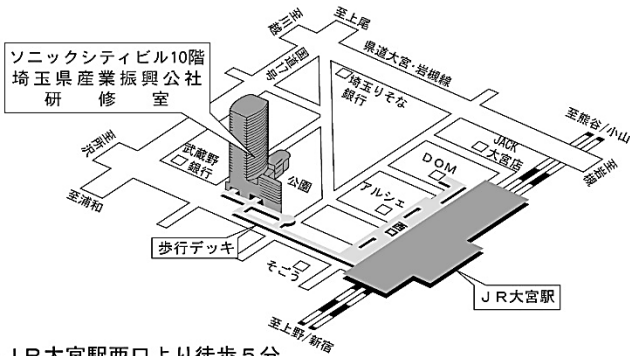
## 【開催日時】 <1日間>

令和2年8月27日(木)

9:30~16:30 (昼休憩1時間)

※受付開始は9:00~

## 【研修会場】



JR大宮駅西口より徒歩5分  
※駐車場は有料(30分210円)ですので電車をご利用ください

さいたま市大宮区桜木町1-7-5  
大宮ソニックシティビル10階  
埼玉県産業振興公社 研修室

【対象者】 営業管理者、課長クラス、部長クラス

【定員】 30名

【受講料】 会 員 7,800円  
(消費税込) 一 般 9,900円

【主催】 (公財)埼玉県産業振興公社  
研修・情報G: TEL048-647-4087

## <内容>

1. 企業発展に向けて管理者に求められる力
2. 「仕掛ける力」は「仕組む力」で成長する
  - ・「仕組み化=ルール化、マニュアル化」を可能な限り投入
  - ・営業における「仕組む力」は必須
  - ・管理の仕組み化で営業文化を変革
3. 稼ぐ営業部隊も「仕組む力」で作られる
  - ・営業は個人の能力次第は誤った認識
  - ・営業も「仕組む力」で伸びる
4. 営業の仕組み化
  - ・営業方程式
  - ・営業知識をいかに増やすか、営業量をいかに増やすか
  - ・優秀営業の標準化
  - ・営業知識、営業量
  - ・日次管理、月次管理 ・日次+月次=年間実績 ほか
5. 問題解決にロジカルシンキングを活かす  
(グループワーク)
6. ロジカルシンキングからクリティカルシンキング

※カリキュラム内容は、予告なく変更される場合があります

## <講師>

株式会社スタジオ02

代表取締役 大関 暁夫氏

### 【プロフィール】

開成高校、東北大学卒。横浜銀行に入り、現場および現場指導の他、新聞記者経験も含めプレス、マーケティング畑を経験。その後、「日本一暑い街」熊谷をカレーで街おこししようとかれー専門店を立ち上げ、激辛「熊谷かれーばん」が地元の新名物としてブレイク。また BLOGOS 有カプログラーとして多くの読者の支持を得、政治、経済、文化の幅広い分野にわたり鋭い切り口で世論を動かすネット上のオピニオンリーダーとしても知られる。J-CAST ニュースで話題を集めた「営業は難しい〜ココを直せばうまくいく!」をはじめ各種連載を執筆中。 <http://www.studio-02.net/>

お申し込みは・・・FAX 048-645-3286

営業管理者強化研修 (20KKB)

企業名		TEL		
		FAX		
住所〒		事務担当者		
フリガナ 受講者氏名	所属部署・役職	年齢	勤続年数	性別
				男・女

### 個人情報の利用目的のご案内

当社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。

- ・研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます)
- ・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
- ・各種相談やお問い合わせに関する対応など
- ・研修にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。
- ・当社が実施する各種調査の公表
- ・もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。
- ※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します