先行管理で組織目標を達成する！

目標必達！営業マネジャー研修

～戦術の明確化と日々の具体的指導で組織の目標を達成する～

【研修概要】

営業マネジャーは優秀な営業マンであると共に、組織運営者でなくてはなりません。しかし、優秀な営業プレイヤーに留まっている管理者が大半で、部下を通して目標達成する意識が希薄な営業マネジャーが散見されます。毎期の目標達成に対する具体的達成ストーリーを描けず、営業会議は単なる数字管理や叱咤・激励レベルの指導になりがちで、戦略性・計画性を感じることができません。営業マネジャーには、具体的目標達成ストーリー、数字の先行管理、具体的営業スキル指導が強く求められます。

特長	1. 優秀な個人営業マンではなく、チームとして成果を出すことを求める。 2. 数字先行管理の必要性と部下の営業成績への責任感を強化する。 3. 部下が目標達成するために全力でサポートすることを強調指導する。		
目標	1. 営業マネジャーの役割を認識する。 2. 上司としての組織目標必達の基本スキルを習得する。 3. 部下に対する日々の動機づけスキルを習得する。		
日数	2日間（ご相談に応じます）	人数	最大20名（ご相談に応じます）
対象	■ 新任営業マネジャー ■ 伸び悩む営業組織のマネジャー ■ 組織数字を伸ばしたい責任者	進行	■ 4～5名グループ編成で展開・交流 ■ 実務スキル習得中心 ■ グループ討議等で活発な情報交換

【カリキュラム例】

	1日目		2日目
午前	■マネジャーの役割・機能 ◇目標管理と人材育成 ・ケース「2人のリーダー」 ◇マネジメントの基本機能 ◇日常マネジメント行動の振り返り ◇誰に、何を提供するのか 営業マネジャーとしての仕事の質	午前	■営業マン育成スキル ◇営業の基本5ステップと3つのセールス ◇部下の営業スキル評価と重点課題 ◇期待する姿、目標値の明確化とギャップを埋める具体策 ◇CATサイクルでの指導 ◇営業マインドの強化「営業マンの使命」
午後	■目標設定と進捗管理 ◇目標設定のあり方 ・ケース「一方的な目標」 ・マネジャーの果たすべき役割 ◇目標達成マネジメントの徹底 ・目標設定とスケジューリングの精度 ・先行管理の徹底と営業会議の進め方 ・営業会議演習 ・PDCAと報連相の定着と浸透	午後	■元気を出させる動機づけ力 ◇部下が自ら動く7つの法則 ・ケース「成績不振の吉田君」 ◇聴く、ほめる、叱る ◇相手に合わせた指導対応 ・SL理論、行動タイプ ■営業組織力強化 ◇営業マネジャーとしての日常行動 ■事後課題の設定(行動強化)と宣言

◆ ベテランキャリア研修
◆ 研修内製化支援プログラム
◆ 変化対応力強化プログラム

Vision Seek
visionseek.jp
「成果」にこだわる人材開発・育成会社
ビジョンシーク株式会社

〒534-0025
大阪市都島区片町2-2-40 4F
MAIL：info@visionseek.jp

© Vision Seek Co., Ltd.