

営業マネジャーの‘マネジメント力’強化のための 営業マネジメント力 強化プログラムのご案内

営業部隊の総力発揮で、業績向上を目指すための‘営業マネジャー’の部下育成力向上をご支援致します!!

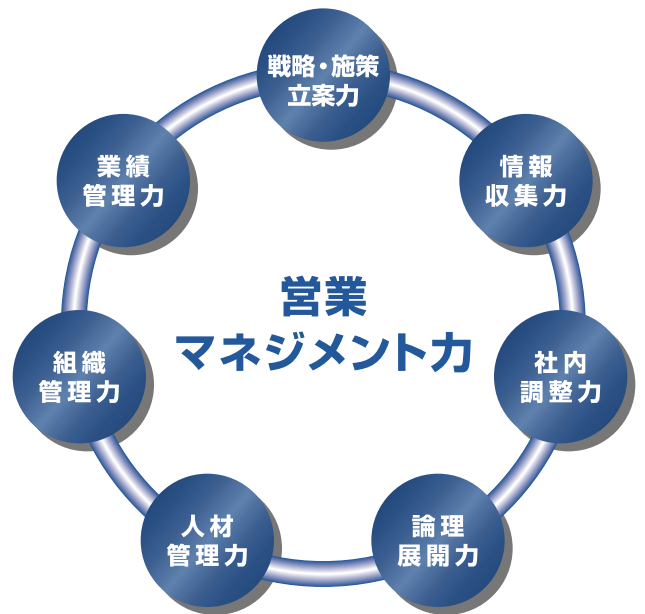
こんな悩みをお持ちの企業様方へ

- ✓ 第一線で頑張る営業担当者は一部で、その他の営業担当者のやる気が出てこない。
- ✓ 各営業担当者が目標設定に納得していない。
- ✓ 営業活動のプロセスが見えにくいいため、結果中心の管理になっている
- ✓ 営業マネジャーから営業担当者に的確な指示が出ないため、営業機会を逃がしてしまうことがある。
- ✓ 営業マネジャーとしての役割意識が弱く、業務管理や部下育成の方法を知らない。
- ✓ 営業マネジャー自身が目標達成に精一杯で、部下の管理が出来ていない。

本プログラムをお勧めする理由

営業マネジャーは、顧客と接する営業第一線の責任者であり、業績に最も影響を及ぼす立場にあります。それ故に、営業マネジャーのマネジメント力強化は、会社の業績向上に直結する重要なテーマです。環境変化が激しい今日、営業現場では営業計画の進捗状況を確認し、顧客市場の変化に適時に対応する判断が重要です。その役割を担うのが営業マネジャーであり、営業マネジャーが市場や顧客の変化を的確に把握できていることが重要です。

部門の売上目標設定時には、目標達成のために何を、いつまでに、どのように実施していくかを明確にして、それらを日常の行動に具体化することによって、営業担当者の目標達成への意欲を高めます。営業担当者を育てることは、顧客接点力の強化であり、営業力の強化に直接つながります。部下の営業担当者がその役割を果たせるように育てることが営業マネジャーとして最も重要な役割の一つです。



本プログラムの特徴

本プログラムでご支援する営業マネジメント力強化研修の基本的な考え方は以下の通りです。

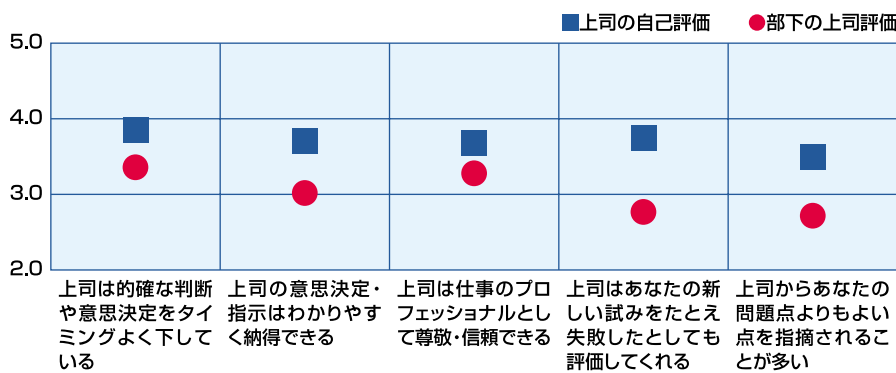
本プログラムは裏面下図に示したように、STEP1からSTEP5までで構成されております。研修に先立って、日頃の営業マネジャーである自分自身のマネジメントの状況を事前診断して頂きます。この事前診断は、営業マネジャーの自己診断と部下の上司診断の双方向診断になります。(裏面上図に診断結果の一部を例示しています。)

1回目の研修では、自己診断結果の分析(STEP1)から課題を整理して、各人の営業・マネジメント行動革新のための目標の設定(STEP2)を行い、そして行動変革のための行動計画作成(STEP3)までを実施します。2回目の研修では、行動計画に基づき行動革新の実践チェック(STEP4)を6ヶ月間実施して頂き、実施状況のフォローアップを行います。2回目の研修に先立って、事前診断を実施致します。これにより、各人の営業・マネジメント行動がどの程度変わってきているのかを確認します。

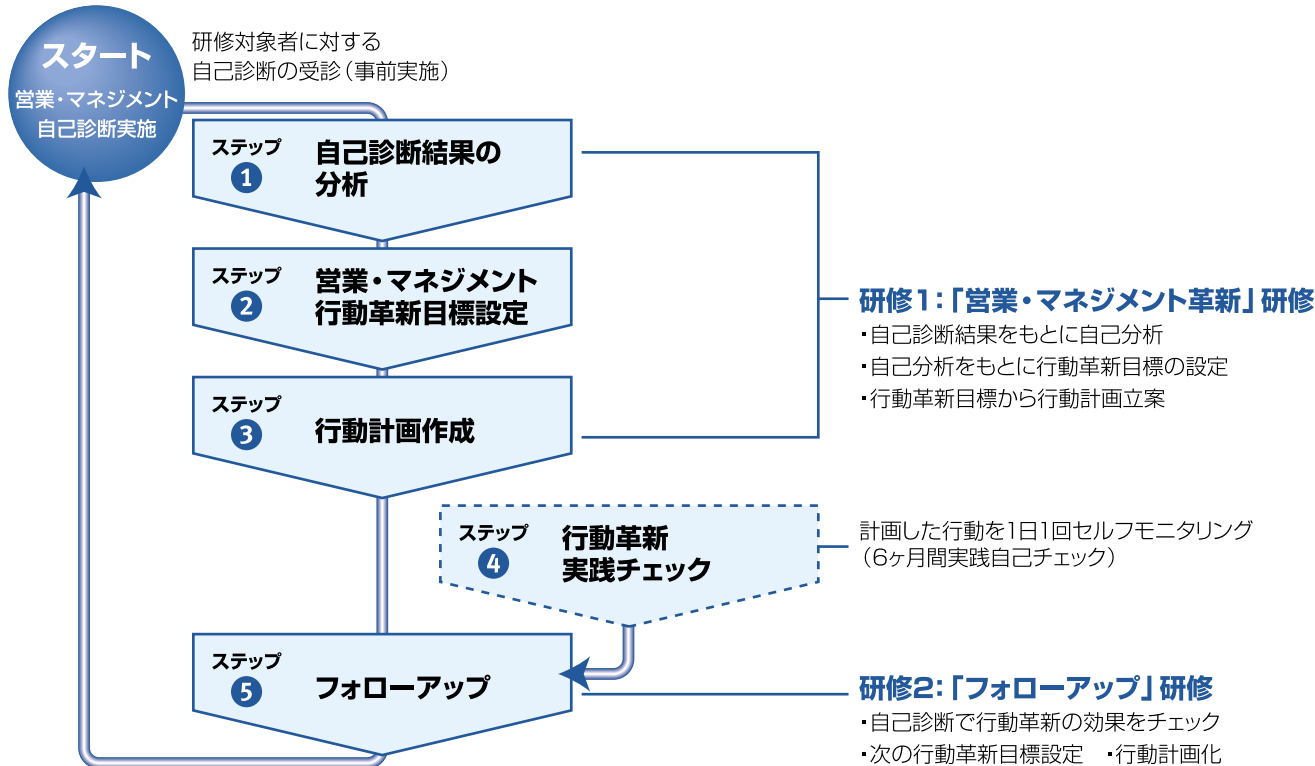
なお、2回目以降のフォローアップ研修については、ご要望に応じてご支援致します。

実施の流れ

右図は、事前診断結果の一部を例示しています。事前診断は、約25の調査項目で診断をして、営業マネジャーの自己診断と部下の上司診断の結果を表したものです。



研修の進め方の流れ



ご支援の主な方式

- 研修
 - コンサルティング ・ワークショップ方式 ・プロジェクト方式
- 上記はご支援方式の一例です。
 弊社ではお客様のニーズに合わせたオーダーメイドのご支援を行っております。お気軽にご相談下さい。

研修費用

研修2回実施の場合 1,200,000円～

- ★上記費用は、参加者20名までの費用です。上記費用には、事前診断費用が含まれます。
- ★研修テキスト代は別途ご請求致します。また、研修会場および備品 (模造紙や筆記用具等) は貴社にてご準備頂くか、もしくは弊社にて準備の場合には、上記費用とは別にご請求致します。
- ★講師派遣に伴う交通費・宿泊費が発生した場合には、上記費用とは別にご請求致します。

お問い合わせ先

〒105-0011 東京都港区芝公園3-1-22 日本能率協会ビル6階
 株式会社 日本能率協会総合研究所 経営・マーケティング研究本部 経営コンサルティング部
 TEL:03-3578-7635 FAX:03-3578-7614 E-mail:keiei@jmar-im.com