

# 営業マネージャー研修

対象：営業マネージャー 日数：2日

## 管理の基本コース

市場構造の変化に対応し厳しい販売競争を勝ち抜く為には、営業の第一線現場に於いて全社的な方針を認識・遵守し、打ち出された販売戦略を着実に実践する事が最重要課題となります。そこで、営業マネージャーに対し管理能力の向上を通して機能強化を図るために、第一回として管理の基本を再認識し、原理・原則に基づく管理の有り様を習得する。

## 研修カリキュラム

### 1. 外的環境の変化と

管理機能の変化

市場成熟がもたらす

組織機能の変化

部下グループの価値観の変化と

ジェネレーションギャップ

### 2. 管理の基本

組織の原則

管理の5機能

管理能力の3大要件

### 3. コンセプトチャルスキルの強化

事業計画と方針管理

予算統制と定量管理

### 4. 課題研究

方針表の作成

・グループ討議

・グループ発表

### 5. ヒューマンスキルと

リーダーシップ

影響力行使の前提条件

(パワーベース)

リーダーシップと状況理論

リーダーシップと自己診断

部下との対話技術

### 6. テクニカル・スキルとOJT

予算管理と論証能力の向上

セールスキルの基本体系の習得

見込み客管理の基本

### 7. 部下グループの

アクショントレンドの把握

見込み客抽出率

見込み度の認識

クローズ率の把握

紹介率 e t c .