

営業マネージャー研修

対象：営業マネージャー 日数：3日

Integrated Management 2 (目標統合と論証力強化コース)

第一線の営業現場で采配を振るう営業マネージャーの機能・スキルが環境変化に適合しているかどうか大きなポイントとなっています。そこで市場や顧客ニーズに適合すべく打ち出された方針や戦略を営業第一線の現場にて具現化し、部下グループを通して業績目標を達成する営業マネージャーの育成を目的とする。

研修カリキュラム

1. 外的環境の変化と

管理機能の変化

- (1) 市場がもたらす組織機能の変化
- (2) 若年層の価値観の変化とジェネレーションギャップ

2. 部下グループを

目標へ掻き立てる

マネジメントの3大要件

- (1) 自在なマネジメントスキル
- (2) 自己統制のマネジメントスタイル
- (3) 信頼のマネジメントマインド

3. 部下の状況と

マネジメントスキル

- (1) サポートとオペレーションのスキルの変化
- (2) 部下の成熟度とライフサイクル理論
- (3) 目標の進捗度と状況理論
- (4) 上下の信頼関係と3次元モデル

4. リーダーの

マネジメントスタイルを知る

- マネジリアル・グリッド

5. 目標統合対話課程

- (1) 課程説明
- (2) グループワーク

ロールプレイング
シナリオ作成

6. 目標統合対話

ロールプレイング

ロールプレイングの実施
VTRでのリプレイ
グループコメント
講師コメント

7. 目標進捗評価と

統制機能の発揮

- (1) 不具合を部下に気づかせるコメントスキル
- (2) 目標管理とOJT
- (3) 成長対話課程説明

8. 成長対話ロールプレイング

ロールプレイングの実施
VTRでのリプレイ
グループコメント
講師コメント

9. 部下の欲求構造と

マネージャーの4づけ

- (1) 部下の欲求構造
- (2) 動機づけ理論と外発的動機づけ
- (3) 目標づけ・意欲づけ・見通しづけ・動機づけの4づけが部下を動かす

10. まとめ