

IM2は次世代マネージャーの養成プログラムです！

貴社の営業マネージャーはどうか？

- 1 業績目標を予算統制上の目標として捉えていますか？
- 2 目標は部下グループを通して達成されていますか？
- 3 部下に対して目標を理解・納得させていますか？
- 4 目標達成のための戦略・戦術は適当ですか？
- 5 部下に対する対話技術を備えていますか？

そこで“IM2”では

Module-1 目標認識

販売予算は事業計画の予算統制上の範疇にあるものであり、従ってブレイクダウン(トップダウン)するものである。

Module-2 論証義務

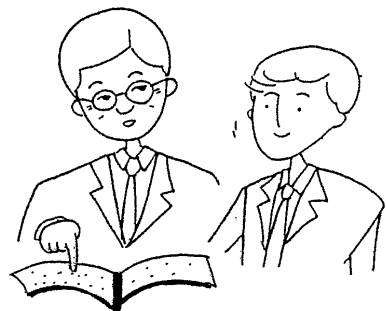
予算がトップダウンである以上その論証義務はマネージャー(上司)に存在する。

Module-3 目標統合

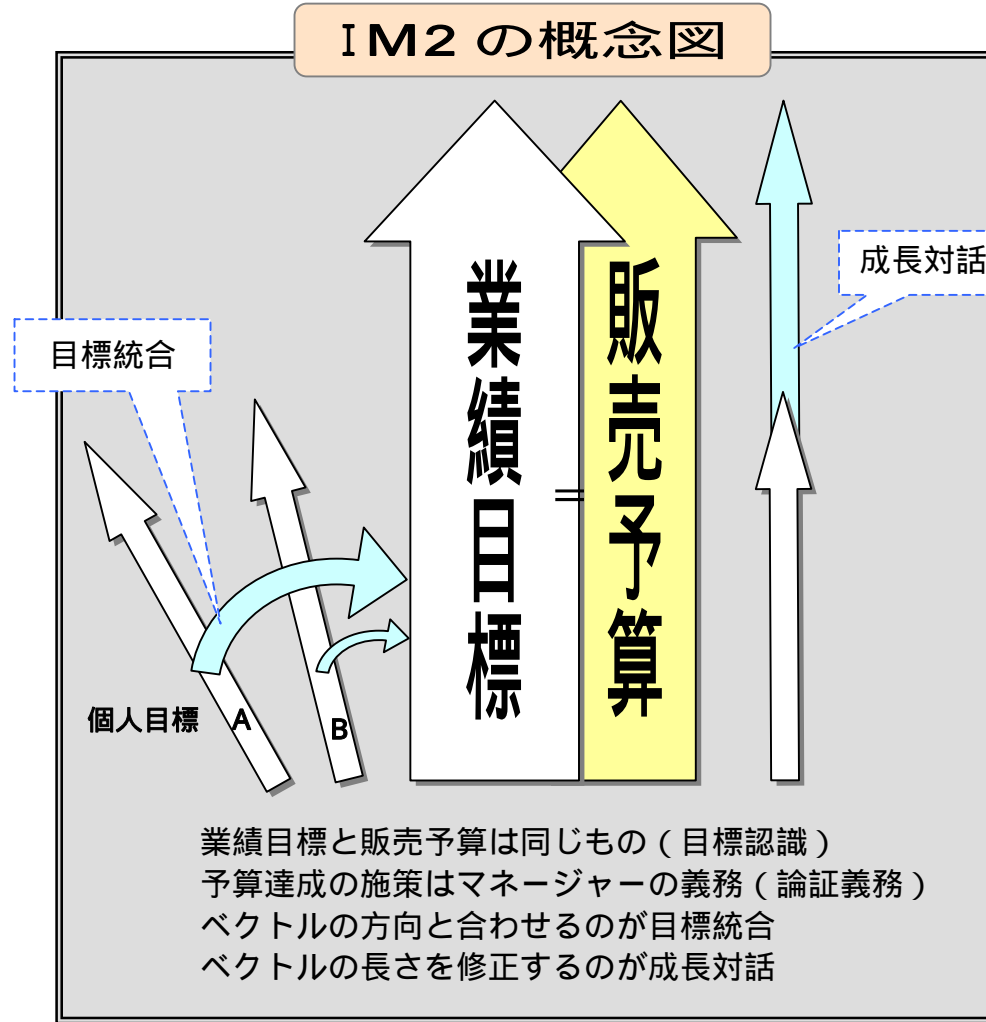
予算・論証ともに上位者の責任においてなされるが、対話の技術をもって部下自身の考えを引き出し、統合する。

Module-4 成長対話

業績目標達成のために適切な戦略・戦術のヒントを授けることによって部下を『気づき』へと導く。

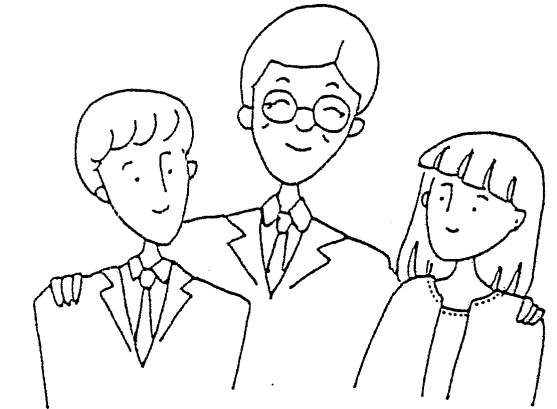
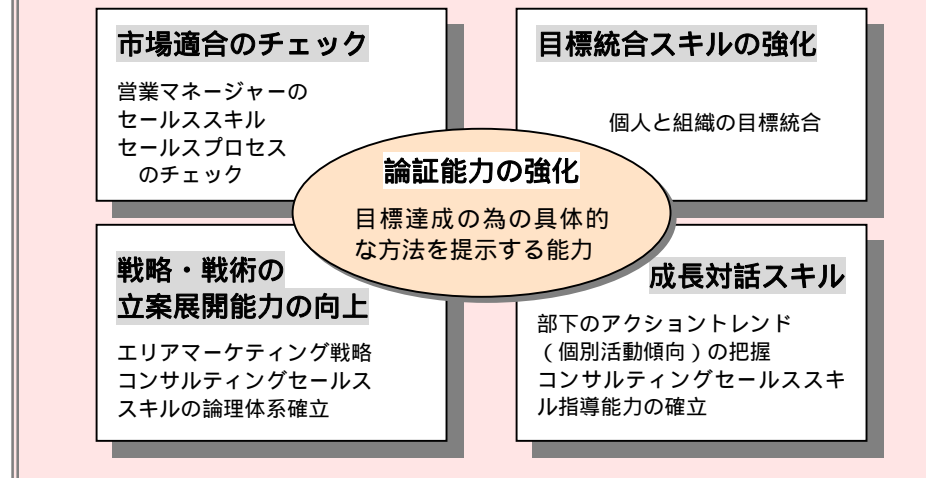


IM2の概念図



以上4つのことがなされていなければなりません。
 そして、この4つの根幹をなす能力が『論証能力』です。

習得スキル・マトリックス



IM2の特徴

部下の状況に合わせて適切な指導ができる

部下の仕事の成熟度に合わせて指導スタイルが部下のモチベーションをアップさせます。

セルフチェックができる

目標統合対話過程と成長対話過程がチャート化されていて、部下とのヒューマンスキルのどこに間違いがあったのか自己検討でき、尚且つ自己成長できます。

部下指導を通してマネージャー自身のテクニカルスキルを向上させる

部下に高い目標設定をし、それに対して成功期待感を持ってチャレンジするためにはマネージャーの論証能力がマネジメントコントロール上の絶対条件です。

O.J.T.が無意識にできるようになる

部下グループを通して目標を達成することは、マネジメントサイクルを適切に機能させることにほかなりません。

日常業務に負荷をかけずに職場で実践的に活用できる

本プログラムにおいては現在活用されている「目標管理シート」がある場合は、原則的にそれを使用します。従って営業現場の負荷を増やしません。