

締切：7月8日(木)

ご好評に付き**第2回目**を募集します。

※第1回目(7/20)は、定員となり募集は締切らせていただきました。

第2回

実践熟 メンバーズ

(基礎編)

定員：24名(先着)

(定員になり次第、募集を締切らせて頂きます。)

現状に苦戦している営業マネージャーの方々！ 必見！！！！

テーマ：成果につなげる営業マネージャーは“こんなことをやっている”

趣旨：営業マネージャーとしての役割の確認と成果につなげるチーム作り、メンバー育成を柱とした実践的な研修を実施します。

対象者：新人営業マネージャー及び現状苦戦している営業マネージャー

《内 容》

- | | |
|----------------|----------------------------------|
| ①営業マネージャーの基本 | 営業マネージャーが取り組むべきこと、知っておきたいことについて |
| ②チームCREDOの重要性 | 経営理念に基づいたチームCREDOを考える |
| ③営業チームとしての目標設定 | 目標設定を行なう上で重要なこと |
| ④メンバー育成の為にすること | ミーティングの重要性と報告・連絡・相談の仕組みづくり |
| ⑤日常活動の把握 | 業務日報の基本と交換日記 |
| ⑥ロールプレイングの実践 | ロールプレイングの実践と体質化 |
| ⑦事例研究：グループワーク | 事例研究とグループワークでの気付き及び効果的なプレゼンテーション |

日時：8月4日(水)

時間：9:30～15:30(昼食休憩1時間)

場所：かでの2・7 540会議室(5階)
札幌市中央区北2条西7丁目 TEL:011-204-5100

参加費：(お一人様)

北洋ビジネスクラブ特別会員：3,000円

一般会員：4,000円、非会員：6,000円(すべて税込)

持ち物：筆記用具、昼食



講師：吉本 平史 氏 (A. Archive 代表)

中小企業診断士、MBA、ホスピタリティコーディネーター。大学卒業後、化粧品メーカー、住宅メーカー、生命保険会社等を経て中小企業診断士合格後、独立開業。自身の提案型営業経験とマネジメント経験を生かした、わかりやすい内容の研修を首都圏、札幌圏を中心に年間100日程度行なっている。参加者に元気と勇気を与え、モチベーションアップに繋がっている。自身の成功体験だけでなく、失敗体験からも事例が多く取り入れられていることから、参加者の共感呼び、リピーターも多く存在する。