



新・管理者実践(営業)

●受講期間 2ヵ月 ●受講料 15,400円

■テキスト1冊 ■添削レポート2回(Web提出可)

ケーススタディを通じて、
収益部門の要である営業マネジャーの仕事のあり方を具体化する
儲かる営業のしくみづくり・組織づくり・

人づくりの実践ポイントが明らかになる
営業社員を方向づけ牽引する営業マネジャーとしてのスタンスを確立する
ケースを自分の現状に引き寄せて読み解くことで、
戦略思考の視点や課題設定力が培われる



●第1単元

戦略的営業の考え方と

マネジメントの実際

- ・営業活動に追われてはいけない——営業マネジャーの仕事とは
- ・合理的な販売目標の設定と割り当て
- ・競争に打ち勝つ営業戦略の立案と実行計画の立て方
- ・マネジメント・サイクルに沿った営業管理を貫く
- ・結果だけでなくプロセス(活動内容)をチェックする
- ・営業管理ツール(帳票類)を活かすための工夫
- ・“3C”の視点から情報と知恵を共有する
- ・組織(チーム)で売るためのノウハウとしくみづくり

…他

●第2単元

稼げる人づくりと

勝てる組織づくり

- ・見えないところで働いている営業社員をどう管理するのか
- ・コミットメントを引き出す「個人目標」の設定の仕方
- ・“個人プレー”を“チームプレー”へと導く
- ・営業の現場でしか教えられないこと——OJTの実際
- ・成果に直結するモチベーション・マネジメント
- ・メンバーのコスト意識、利益感覚を養うには
- ・チームの結束を強め、士気高揚を図る会議のすすめ方
- ・部下が持ち味を発揮し、伸び伸びと活動できる支援を

…他