# 営業管理者のマネジメント講座

営業管理者の役割とあり方について理解を深める講座です。 自己診断チェックで自分の「強み」や「課題」を把握し、営業マネジメント力強化について考えます。 チームや部下のマネジメントにつながる「戦略」、「営業体制」、「ファシリテーション能力」を習得できるよう、演習などを通じて実践力を高めます。 自己診断により、気づき・自己変革の機会となります。是非ご参加ください。

【日 時】平成28年**11月9日(水)** 10:00 ~ 16:00

【会 場】朝日信用金庫 西町ビル (台東区東上野 1-2-1) <最寄駅: 大江戸線・つくば E X 新御徒町>

【受講料】 4.000 円 ※昼食代を含みます

【対 象】営業管理者、幹部社員など(中小企業者の方)

【定 員】先着 50 名

- ※当日、お名刺をご持参ください
- ※前日/当日の取り消しはキャンセル料をいただきます
  - ~ FAX番号を必ずご記入下さい、 折り返し受講票をお送りします ~

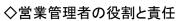
## 講師 田中 浩氏

株式会社ヒロ・マネジメント 代表取締役 中小企業診断士

食品卸売業・営業マネジャーを経て、経営コンサルタントとして独立。民間企業、JA、自治体などを対象に問題解決、営業力強化等の研修を行う。人事制度、店舗診断、市場調査等多くの経営診断実績がある。本音・本気で人づくりの指導を行う研修コンサルタントとして活躍中。

著書:「技術者のためのプレゼンテーション力向上講座」同友館 「トップ営業マンの交渉術」ぱる出版 他

#### 講座内容





◇「戦略・計画」を考える

~戦略・計画・ストーリー、MBO(目標管理による成果)~

◇「営業態勢」を考える

~チームビルディング(強い組織づくり)、ゲーム実習 他~

◇「ファシリテーションカ」を考える

~部下のモチベーションアップ、OJTポイント、 効果的な会議 他~

# 参加申込書

### FAX 03-5818-2811

会社名		お取引店名	支店					
					業種			
住 所					社員数	20 名未満 · 100 名未満 · 100 名以上		
電話				FAX				
参加者名		年代	性別	参加者名			年 代	性別
		代		<b>沙川</b> 有石			代	
本研修の開催はどこで知りましたか。(いずれかに〇印をしてください) イ. 財団からの FAX・案内で ロ. ホームページを見て ハ. 営業係の案内で ニ. 取引先、友人に誘われて ホ. その他( )								

この個人情報は、上記講座の開催に伴う事務・ご連絡のみに使用し、同意なく他の目的で使用したり、第三者へ開示・提示することはございません。

