

## セールスマネジャートレーニング

セールスマネジャーは会社の業績目的を達成し、部下を育成していく重要な役割を担っています。マネジャーという職務、役割は、何もセールス部門のみに限らず他の部門のマネジャーにも同様に当てはまり、一定期間内における組織としての結果が求められます。部下である社員を組織の目的に向かって管理し、リードし、育てていく専門的な知識と能力が期待されているのです。マネジャーは、自分のチームが効果的に良い成果を得られるよう、リーダーシップを発揮し、チームワークを促進する役割も期待されています。

特にセールスマネジャーには、その地位に甘んじて満足するのではなく、そのポジションに期待され、達成すべき課題をよりよい方法で実現していくための絶えざるチャレンジが強く求められます。このプログラムは、セールスマネジャーのみならず、他の部門のマネジャーに対しても、与えられたマネジャーとしての実力をつけ、その能力をよく発揮するための動機付けや、コーチングポイントを明らかにしています。そして、マネジャーとしての役割を単に知識として学ではなく、ワークショップや演習を通して、効果的なリーダーシップとはどういうことで、どのようにして効果的に発揮出来るのか、身を以て体験していただきます。

あなたの会社は、各マネジャーが会社の同僚、部下のみならず顧客に対しても絶えず前向きなインパクトを与えてくれている、ということを感じたいのです。

### このプログラムの目的

自信にあふれ、裏付けされた知識と信念に基づき活気ある営業チーム（組織のメンバー）を築いて業績・成果を実現出来るマネジャーになるため

### プログラム内容

#### 1 日目

1. マネジャーの陥る罠
2. マネジャーの役割
3. マネジャーへの昇進（仕事の委譲）
4. マネジャーのタイプ
  - a) 仕事とコミュニケーション — マネジメントの演習
  - b) マネジメントの要素
  - c) 管理のタイプ
5. マネジメントスパイラル

## 2 日目

6. 営業行動（業務態度、仕事の仕方）
  - a) 営業行動の観察
  - b) マネジャーの行動と課題
  - c) マネジメントのゴール
7. 行動変容を促す要素
8. 部下の育成計画 － 部下との面談計画
9. 動機付けをさらに発展させる 報償と評価

### 参加者

- ・セールスマネジャー、
- ・部下を持つ営業チームのリーダー
- ・営業所、セールス拠点のリーダー
- ・セールス以外で、特に組織的課題の達成が強く要求されている部門管理者、リーダー、マネジャー

### プログラム実施要綱

公開セミナーは不定期に実施しています。

6名以上であれば、貴社の施設で社内研修として実施します。

\*遠慮無くお問合せ、ご相談ください。

### 実施費用

- ・参加者 6名以下の場合:お一人様 9万円(消費税抜き)
- ・参加者 7名以上の場合:ファシリテーション費用:48万円(2日間)

参加者一人あたり:2万円(消費税抜き)

ミラーハイマン ディストリビューション パートナー

株式会社 アールアンドケイマーケティング

東京/〒163-1030 東京都新宿区西新宿 3-7-1 新宿パークタワー N30 階

Tel: 03-5326-3147 Fax: 03-5326-3001

本社/〒658-0065 神戸市東灘区御影山手 5 丁目 2-28-206 号

Tel: 078-841-6661 Fax: 078-841-6615