

営業マンを真剣に育てて伸ばす、実践アプローチ

営業部門の部下育成

売れる営業マンを育てる12のメソッド

部下の『営業センスが...』『やる気が...』と嘆くな！

営業の現場では、明文化された指導方法がないため、新人・若手営業マンの成長度合いは、どうしても上司・先輩の力量に左右されてしまいます。本研修では、講師が企業指導の中で確立した「売れる営業マンを育てる12のメソッド」をもとに、営業社員の指導方法を体系的に解説します。自社の部下育成のやり方を見直し、強い営業部門を作り上げるための一助としてぜひ本研修をご活用ください。

□開催日時 2018年12月19日(水) 午前10時～午後5時

《会場案内図》

□研修会場 大阪府工業協会 研修室

大阪市中央区南本町2丁目6番12号 サンマリオンNBFタワー4階

〔地下鉄 御堂筋線「本町」駅 9番出口より徒歩約4分
堺筋線・中央線「堺筋本町」駅 8番出口より徒歩約3分〕



□講師 営業ムダとり コンサルタント 世古 誠 氏

大学卒業後、NECマシナリー(現 キヤノンマシナリー)を経て、(株)NIコンサルティングに入社。両社ではトップセールスとして活動する傍ら、自社の営業改革、IT化、部下育成にも取り組む。営業マネージャー研修の受講者累計数は、2,000名を超えており、受講者から優秀な幹部が誕生したとの声が多数寄せられている。豊富な事例を交えた講義は毎回好評を博している。著書に「営業リーダーは『仕事』をするな！」がある。

□受講費 1名につき 会員企業の方 25,920円 / 会員以外の方 31,320円

※いずれも消費税を含む

〔振込先〕
・三井住友銀行 備後町支店 当座 No.201068
・三菱UFJ銀行 信濃橋支店 当座 No.321966
・りそな銀行 大阪営業部 当座 No.1027054

【申込方法】 下欄の受講申込書をFAXで当協会宛にお送りください(ホームページからもお申し込みいただけます)。折返し、受講票・請求書・振込用紙をお送りいたします。※開催前々日以降の取消しは受講費を全額ご負担いただきます。代理の方がご出席ください。

《主催》 公益社団法人 大阪府工業協会

〒541-0054 大阪市中央区南本町2丁目6番12号
サンマリオンNBFタワー4階 電話 06-6251-1138

受講申込書

営業部門の部下育成

平成30年12月19日(水)開催

No.4232-1148 TK

会社名			受 講 者	部署・役職名	氏名
所在地					
TEL	FAX			主要製品	従業員数
◎申込担当者(受講票・請求書のお送り先) 部署・役職名 氏名			◎受講費 ()名分 合計 円 月 日 銀行より振込予定		

お申し込みは ▶ FAX 06-6245-9926 公益社団法人 大阪府工業協会

※申込書にご記入いただいた内容は、事務処理(受講票・請求書の発行等)・担当講師への受講者名簿提示のほか、研修案内の送付に利用させていただく場合がございます。なお、内容の訂正・利用停止をご希望の際は、当協会までご連絡ください。

<http://www.opmia.or.jp/seminar>
ホームページからも受講申込できます

1. 他部門より遅れている!? 営業現場における部下育成

- (1) 営業部門における部下育成の難しさ
- (2) 今まで通りの指導法では育たない営業マン
- (3) 上司は部下のコーチ役になるべし
- (4) 上司が営業スタイルを変革しないと部下も変わらない

2. よくある誤った指導方法 ～言動、接する態度を見直せ!～

部下育成において、やってはいけない誤った指導方法とは? 自身の言動を徹底確認!

- (1) 部下の間違いをすぐに正してしまう
- (2) 部下の行動を管理しすぎている
- (3) 部下から報連相があるまで進捗状況は聞かない
- (4) 言わなくてもわかることは言わない
- (5) 時には大きな声で叱っている
- (6) 成果が出なかったときに部下の責任にしている
- (7) 自分の背中を見せることで育つと考えている

3. 売れる営業マンを育てる「12のメソッド」

- (1) 営業マネージャーがトップ営業マンになるな!
- (2) チームや組織で「明確な」ビジョンを掲げよ
- (3) 仕事の意味や意義を伝えてから、信頼して任せよ
- (4) 部下の思考力を育てる「問いかけ」と「傾聴」
- (5) 成果や結果ではなく、営業プロセスに注目せよ
- (6) 商品知識は、特徴や機能で教えるな!
- (7) 部下の営業目標は、必ず知って覚えておく
- (8) 成果は全員で分かち合い、「君がいたから上手くいった」と必ず伝える
- (9) ロールプレイングの上手なやり方
- (10) リスクの予測と先読みで、危機回避させる術を身につけさせる
- (11) 目標達成する仕組みを作り、実践させてみよう
- (12) 禁じ手から学ぶ営業マンを育てるメソッドあれこれ・・・etc.

4. 部下の成長をさらに飛躍させる「叱り方」の勘どころ

- (1) 「叱る」と「怒る」の違い
- (2) 叱るときは「具体的に」「その場で」「精神論なし」を徹底せよ
- (3) 小さなミスや些細な失敗こそあえて叱ることが重要!なぜ?
- (4) 「ほめる」と「叱る」のバランスをしっかりと取る

5. 【まとめ】信頼し、任せ切ることで部下は成長する