



～売れる営業マン作りのために 営業マネージャー養成講座 Vol.1～ 『マネジメントの基本とリーダーシップの発揮』のご案内

企業の中心的存在とも言える営業マネージャーとして求められる能力は、単に「商品」や「サービス」を提供することに留まらず、営業部門、更には自社の立ち位置を認識し、会社やその組織風土をも顧客に正しく伝える必要があります。

今回のセミナーでは、営業マネージャーとして求められる役割である、「マネジメント」と「リーダーシップ」を中心に、「**成果の出せる組織作り**」までを 講義と演習を繰り返し、身に着けるものです。

日時 2017年11月7日(火) 13:00~17:00

会場 札幌駅前ビジネススペース2階 カンファレンスルーム2E
札幌市中央区北5条西6丁目 第二北海道通信ビル2階 TEL:011-252-7719

カリキュラム概要

- ① 企業理念を「業務ミッション」に落とし込むには
 - ・ 目標のあるべき姿と目標管理
- ② 「マネジメント」の意味とその「目的」の見直し
 - ・ マネジメントの最大の課題とは
- ③ 「成果を出せる組織」を作るには
 - ・ 成果を出せる強い組織とその構成要素
- ④ リーダーシップを発揮するための能力と部下の「やる気」を引き出す方法
 - ・ 成果の方程式と部下の「やる気」出し

講師

町口 正人 氏 (株式会社クリエイティブマネジメント 代表取締役)

対象・定員

対象 全階層
定員 30名 (先着順、定員になり次第締め切らせていただきます)

受講料 (消費税込)

道銀NVC会員、ビジトレ会員、道銀経営塾・共栄会会員、らいらっく会会員、ほがらか会会員の皆様

5,400円 / 人 なお、Vol.1、Vol.2(11月21日(火)開催)同時申込の方は2回で8,640円

一般の皆様

10,800円 / 人 なお、Vol.1、Vol.2(11月21日(火)開催)同時申込の方は2回で17,280円

主催

ほくほくフィナンシャルグループ、北海道銀行、(株)道銀地域総合研究所
(協賛/道銀・日経ベンチャー経営者クラブ)

『マネジメントの基本とリーダーシップの発揮』 申込書

株式会社 道銀地域総合研究所 行

<FAX 011-207-5220 または seminar@doginsoken.jp>

ご参加者	氏 名		お 役 職
	フリガナ ()		
	①氏名		
	フリガナ ()		
②氏名			
参加回	Vol.1のみ ・ Vol.1、Vol2両方		
貴社名	フリガナ		
貴社住所	〒		
電 話		FAX	
E - M A I L			
お取引店	北海道銀行 北陸銀行	支店 支店	業種
会員・一般の 種別を○で 囲んで下さい	(道銀NVC会員) (ビジトレ会員) (道銀経営塾・共栄会会員) (らいらっく会会員) (ほがらか会会員) (一般)		
連絡 ご担当者	役職名 お名前 (フリガナ)		

※本セミナーは、(株)ほくほくフィナンシャルグループの(株)北海道銀行と(株)道銀地域総合研究所の共催で道銀・日経ベンチャー経営者クラブの協賛で開催いたします。参加申込書にご記入いただきました個人情報、参加者名簿(記録用、講師用)の作成に利用させていただきます。ご記入いただいた住所、FAX、E-mailアドレスなどに事務連絡のほか、日経BP社および日経BPグループ会社から各種ご案内(刊行物・展示会・セミナー等)やアンケート、広告主等の製品やサービスのご案内をさせていただく場合があります。また、本セミナーを参加申し込みいただいた方には、ご登録いただいた住所、FAX、E-mailアドレスなどに、(株)北海道銀行、(株)北陸銀行および(株)道銀地域総合研究所から直接、事務連絡やサービスのご案内をさせていただく場合があります。(株)道銀地域総合研究所が登録情報を取りまとめ、(株)北海道銀行ならびに(株)北陸銀行にお渡しいたします。それ以降は、各社の責任において管理されます。ご同意いただいた方のみ、お申し込みをお受けいたします。