



～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.2～ 『営業マネージャーとしての部下育成』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幾人もの部下を育て上げることが強く求められています。環境変化のスピードが速く、またその変化が予測しにくい時代ほど、課題解決を志向したOJTやコーチングのスキルを活かした人材の育成が必要です。今回のセミナーでは営業マネージャーとして、部下・メンバーの育成だけでなく、指導する側も成長するための最適な方法をご提案します。

日時 2017年11月21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 営業戦略の確認と策定
- ② OJT を活用した人材育成
 - ・ OJT の失敗例とそこから見る教訓
- ③ 実践!売れる営業マンの作り方
 - ・ 顧客が求める営業マンの特徴と要素
- ④ 営業マンに求められるコミュニケーション能力
 - ・ 「傾聴」「承認」「質問」のスキルとその効果的な使い方

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、らいらく会会員、ほがらか会会員の皆様
5,400円 / 人 なお、Vol.1(11月7日(火)開催)、Vol.2 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(11月7日(火)開催)、Vol.2 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)

『営業マネージャーとしての部下育成』 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. 2 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。