



売上を伸ばすための管理者の仕事はこれだ!!

ここが違う!

営業マネージャー成功の極意

～メンバーのやる気を喚起させ結果を残す販売手法を伝授～

営業管理者としての役割と実務について学びます。

特に、部下のやる気を引き出すための仕組みと、現場での組織作りと部下指導法を具体的に伝授いたします。

■とき

2024年10月17日(木)
(1日間コース 10:00~17:00)

■ところ

中産連ビル研修室
名古屋市東区白壁3-12-13

または、

オンライン(ZOOM配信)

このような
方に
オススメ!

営業部門の管理者の方、部下の育成指導担当者、目標設定・達成にお困りの方

受講者の声



営業マネージャーとしての心得、チームでのコミュニケーションの取り方を具体的に学ぶことが出来た。

自動車部品製造 48歳



自部門の課題であった「チーム力を高める」ためのヒントが沢山あった。機会があれば再度受講したい。

情報サービス業 31歳



講師の成功や失敗の実体験が興味深く、今後のマネジメントに活かせる内容であった。

産業用機器製造 38歳



管理職として自分に足りない点が明確になった。講義で教えていただいたことを実践していきたい。

食品製造販売 44歳

講師紹介



加藤 正彦 氏 (株式会社CAP 代表取締役)

大学卒業後、積水ハウスに営業職として入社。営業時代はTVでお馴染みの『住まいの参観日』を企画・立案するなど活躍。25期連続優秀賞。最年少で岡崎支店長に就任後は、契約・売上(120億)・営業利益・目標達成率、顧客満足度等、全項目で全国1位の支店に。2004年経営コンサルタント会社(株)CAPを設立。顧問先企業の業績アップに貢献、その手腕には定評がある。著書「すごい部隊のつくり方」「住宅業界の新入社員が1年でトップ営業になる方法」など。



カリキュラム

1、チームの活性化を図れ!

- (1) 自社・自チームの強みと改善点を認知しよう
- (2) 集団から組織へ、仕事環境に変化を
- (3) 顧客目線で凡事徹底

2、時間は資源!人は財源!

- (1) トップ営業の特徴
- (2) 時間管理のコツ、人管理のツボ
- (3) 自分のサポーター作りをしよう!

3、マネージャー・リーダーの条件

- (1) 部下のやる気アップEQマネジメントを身につけよう

- (2) 仕事をゲーム化せよ

- (3) 効果的モチベーションアップの手法

4、地域に根ざし、市場を把握しよう!

- (1) 自分のエリアのマーケティングを徹底しよう
- (2) 重点エリアを設定しよう!
- (3) 短期・中期・長期の戦略を実践する

5、業績アップ!強いチームの作り方

- (1) 感動チームで業績アップ
- (2) 顧客満足から感動へ!社員満足から感動へ!
- (3) すごいチームの作り方

「ここが違う!営業マネージャー成功の極意」(10/17)参加申込書 ※必要事項をご記入のうえ、切らずにこのままFAXをお送り下さい。

参加費(1名様)	中産連会員36,300円(消費税込) 中産連会員外41,800円(消費税込)
申込方法	<ul style="list-style-type: none"> ●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。(https://www.chusanren.or.jp) 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ●ファックスでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。 ※オンライン受講の場合は参加者のメールアドレスが必要です。必ず参加者のメールアドレスをご記入ください。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。
受講までの流れ	<p><会場受講の場合> 受講票と請求書を開催日の約2~3週間前に申込責任者宛へ郵送します。</p> <p><オンライン受講の場合> ①開催日の約1週間前になりましたら、「参加用URL」「ミーティングID」「パスコード」をメールにてご案内します。 ②テキストと請求書は開催日の約1週間前に申込責任者へ郵送します。</p> <p>【オンライン受講の注意事項】 ・配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。 ・接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。 ・IDを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外のご利用はお断りします。 ・研修の撮影・録音は固くお断りします。</p>
キャンセルについて	<p>お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・会場受講の場合：開催日の前日(土日祝日を除く)・当日……………受講料の100% ・オンライン受講の場合：テキスト発送後(開催日の約1週間前)……………受講料の100% <p>※テキスト発送日はセミナーにより異なりますので下記担当者へご確認ください。</p>
申込み・問合せ先	<p>一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 石井</p> <p>〒461-8580 名古屋市長区白壁3-12-13 TEL052-931-9826 FAX0120-342-340 e-mail: seminar@chusanren.or.jp</p>

年 月 日

会社名 _____

〒 _____

所在地 _____

TEL _____ FAX _____

※オンライン受講を希望される場合は○を付けてください。

オンライン 受講	参加者	所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス
<input type="checkbox"/>			-----	
<input type="checkbox"/>			-----	
<input type="checkbox"/>			-----	

申込責任者	所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数
		百万円	人
中産連連盟会員(○印をお付けください)		会員	会員外

今回ご記入いただく個人情報は、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)に
 においてのみ使用致します。
 詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください
 同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にシ点のご記
 入をお願い致します。 セミナーなどの関連情報の案内を希望しない