

～ 経験と勘の営業から、論理的マネジメントへ ～

営業マネジャーのための プロセスマネジメント 実践セミナー(入門編)

会 期 2025年 7月 8日(火)～ 9日(水) 各回とも2日間
2026年 2月 3日(火)～ 4日(水) 10:00～17:00

会 場 日本能率協会 研修室(東京都港区芝公園)

対 象

- ・営業部門のマネジャー、管理者、主任、リーダーの方々
- ・近い将来、営業部門のマネジメントを担うリーダーの方々
- ・プレイングマネジャーとして働き、これからの働き方を変えたい方

講 師 坂田 英之 氏 (株)日本能率協会コンサルティング 経営コンサルティング事業本部
マーケティングユニット チーフ・コンサルタント

■ ねらい

経験と勘の営業から、論理的マネジメントへ

営業マネジャーには、通常のマネジメント業務に加え、戦略の実現、チーム目標(営業数字)の管理など専門的な業務が多数発生します。

多くのマネジャーは営業経験が豊富な人材が選出されるケースが多いと考えられますが、営業経験だけでは、これらの業務を実践していくのは困難です。

本セミナーは、営業マネジャーに特化したマネジメント職研修です。

KPIを用いながら、プロセス指標を明確にした論理的なマネジメント手法を身につけていただくことを中心に、戦略実現のリードやチームメンバーへの指導法など、営業マネジャーに必要な考え方、スキル全般を学んでいただきます。

プレイングマネジャーとして、ご多忙な方には2日の短期間でマネジメントポイントを掴んでいただき、日ごろの総点検ができるほか、次期営業マネジャーを目指す方にも最適なプログラムです。

■ このような方におすすめです

- ◆ 案件が増えると業務に追われてしまい、マネジメントができていない
- ◆ より効果的に営業部員を同じ方向に動かすための、指示、働き掛けがわからない
- ◆ 営業戦略を確実に実行してもらうための仕組みづくりや、モチベーション向上ができていない

■ プログラム

各日 10:00～17:00(昼休み 12:00～13:00)

1日目

【基本的な考え方を共有する】

0 オリエンテーション

- ・本研修のねらいとすすめ方

1 営業マネジャーに期待される役割の変化 **講義**

- (1) 戦略実現をリードする役割
- (2) 最適な営業プロセスを展開する役割
- (3) 営業現場を活性化させる役割

2 自分の強化ポイントを押さえる **演習**

- (1) 対社内(関連部門・営業現場)・対顧客の動き方の現状をセルフチェック
- (2) セルフチェック結果と自身の強化ポイントの確認
- (3) 他のメンバーとのセルフチェック結果の共有

【戦略実現をリードするマネジャー】

3 戦略実現をリードする営業マネジャーとは？

(Part1) **講義**

- (1) 何故、戦略(企業・事業)への集中が求められるのか？
- (2) 戦略実現リードのために…マネジャーの3つの役割
 - ・背景・考え方を語る
 - ・自部門の環境を踏まえ、重点課題に置き換える
 - ・市場・顧客への対応、資源配分の方針を明確にする
- (3) ソリューション営業をリードする

4 最適な活動方針を考える **ケース演習**

- ・ケースの部門が戦略を実行するための最適な状態になっているかを検証する

5 最適な営業プロセスを展開するマネジャーとは？

(Part1) **講義**

- (1) プロセスマネジメントの重要性
 - ・結果管理/活動管理の限界
 - ・プロセスマネジメントの本質を掴む

6 1日のレビュー

2日目

【プロセスマネジメントとKPI】

7 最適な営業プロセスを展開するマネジャーとは？

(Part2) **講義**

- (2) プロセスマネジメントのポイント
 - ・コアとなるプロセスを可視化する・改善する
 - ・3つの視点でKPIを設定する
 - ⇒活動面のKPI ⇒活動成果のKPI ⇒業績のKPI
 - ・KPIを活用し、プロセスを最適にマネジメントする

8 最適な活動方針を考える **ケース演習**

- ・ケースの部門がプロセスマネジメントを最適に展開するためのKPIとマネジメントポイントを検討する

【営業担当者への指導】

9 営業担当者への指導手法を学ぶ **演習**

- ・クリニックミーティングビデオ[※]を視聴し、気づいたこと・感じたことから営業担当者に対する指導のポイントを学ぶ
- (1) クリニックミーティングビデオの視聴
 - (2) ビデオから気づいたこと、感じたことを書き出し、グループで議論・整理する
 - (3) 営業担当者を指導する上でのポイントについてグループで議論・整理する
 - (4) グループ発表を行い、気づき・ポイントを共有する

10 指導の重要性和ポイント **講義**

- (1) 営業担当者との信頼関係が、戦略実現の重要要素
- (2) 信頼関係構築の鍵が個別指導
- (3) 個別指導のポイント確認

11 戦略実現をリードする営業マネジャーとは？

(Part2) **講義**

- (1) ソリューション営業のロールモデルとしてのマネジャー
- (2) ソリューション営業の環境を整備する
- (3) プロセスマネジメントを通じて担当者を育成する

12 2日間のまとめ講義

※プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。



営業マネジャーのためのプロセスマネジメント実践セミナー(入門編)

講師紹介(敬称略)

坂田 英之

株式会社日本能率協会コンサルティング

経営コンサルティング事業本部 マーケティングユニット

チーフ・コンサルタント

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) **JMA 100283** で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。

TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン
タブレットから



参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	108,900円/1名
上記会員外	121,000円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。

※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください。)

※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。

<https://www.jma.or.jp/membership/>

※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認ください。

キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 (年度内一回限り)
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含みます)	参加料の10%	無 料
開催7日前～前々日 (開催当日を含みます)	参加料の30%	5,500円(税込)
開催前日および当日	参加料の全額	7,700円(税込)

参加日程の変更については、変更後の日程で確実に参加することを条件に1回のみ可能といたします。

電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万が一キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。なお変更後の日程のキャンセルの場合も上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同一年度内(4月～翌年3月)に限ります。

(注)変更・キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

会場開催の会場案内 会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室 〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

参加定員 20名

※開催催行最少人数に満たない場合は中止する場合がございます。

申込に関するお問い合わせ先 (参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271

電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く

E-mail : seminar@jma.or.jp FAX : 03(3434)5505

プログラム内容に関するお問い合わせ先(企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1955(直通)

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。

是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は <https://www.jma.or.jp/membership/>

日本の経営革新

×
学びと成長



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育・マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産・購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校に向け、個別課題解決支援も行っています。

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に合わせた
プログラム内容

2 実践力のつく演習

3 研修結果を
継続させる仕組み

4 多様な業界、業種と交流