

45 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

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
- ブレイン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

ねらい・特徴

- ◆今までの経験や勘に頼るのではなく、KPI^(※)を活用し、プロセス指標を明確にした論理的な営業マネジメントの実現や営業担当者への指導手法の習得を目指します。
- ◆組織の目標を達成し成果をあげるためには、以下の営業マネジャーの役割がきわめて重要です。
 - ① 戦略をリードする役割
 - 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
- ◆本セミナーでは上記3点について、ケースを用いた演習を通して実践的なマネジメントの勘どころを学んでいただきます。

※Key Performance Indicator…目標を実現するために設定した具体的な業務プロセスを、モニタリングするために設定される指標のうち、特に重要なものを。

会期・開催地

会場(東京) 2024年 2月15日(木)～16日(金)
2024年 7月 9日(火)～10日(水)
2025年 2月 4日(火)～ 5日(水)

講師 (敬称略)

前原 芳雄 (株)日本能率協会コンサルティング
CS・マーケティング／セールス革新センター シニア・コンサルタント

参加料 (税込)

日本能率協会法人会員：108,900円／1名
会員外：121,000円／1名
(注)テキスト(資料)費が含まれております。

受講者の声

- KPIなど営業計画の指標としたい。また研修には活用できそうなフォーマットがいくつかあり、自社でも実践してみたい。
- 営業に特化したマネジャー研修だったので、日々の業務に通じる事例が多く日ごろの課題と結びつけて考えることができ、振り返りの良い機会となった。
- ケーススタディのうち、自分が現場に発信する演習が役立った。
営業マネジャーの3つの役割を意識し、特に戦略実現リードに注力したい。

プログラム

(昼食12:30～13:30)

時間	1日目
10:00	<p>【基本的な考え方を共有する】</p> <p>1. 営業マネジャーに期待される役割の変化</p> <p>(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</p> <p>(3) 営業現場を活性化させる役割</p> <p>2. 自分の強化ポイントを押さえる 演習</p> <p>(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</p> <p>(2) セルフチェック結果と自身の強化ポイントの確認</p> <p>(3) 他のメンバーとのセルフチェック結果の共有</p> <p>【戦略実現をリードするマネジャー】</p> <p>3. 戦略実現をリードする営業マネジャーとは?(Part1)</p> <p>(1) 何故、戦略(企業・事業)への集中が求められるのか?</p> <p>(2) 戦略実現リードのために…マネジャーの3つの役割</p> <p>(3) ソリューション営業をリードする</p> <p>4. 最適な活動方針を考える ケース演習</p> <p>5. 最適な営業プロセスを展開するマネジャーとは?(Part1)</p> <p>(1) プロセスマネジメントの重要性</p> <p>6. 1日のレビュー</p>
17:00	
時間	2日目
10:00	<p>【プロセスマネジメントとKPI】</p> <p>7. 最適な営業プロセスを展開するマネジャーとは?(Part2)</p> <p>(2) プロセスマネジメントのポイント</p> <p>8. 最適な活動方針を考える ケース演習</p> <p>【営業担当者への指導】</p> <p>9. 営業担当者への指導手法を学ぶ 演習</p> <p>(1) クリックミーティングビデオの視聴</p> <p>(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</p> <p>(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</p> <p>(4) グループ発表を行い、気づき・ポイントを共有する</p> <p>10. 指導の重要性とポイント</p> <p>(1) 営業担当者との信頼関係が、戦略実現の重要要素</p> <p>(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</p> <p>11. 戦略実現をリードする営業マネジャーとは?(Part2)</p> <p>(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</p> <p>(2) ソリューション営業の環境を整備する</p> <p>(3) プロセスマネジメントを通じて担当者を育成する</p> <p>12. 2日間のまとめ講義</p>
17:00	