

研修のご案内 No.12

2日間×3ヶ月＝6日間

# 営業リーダーのための仕事術

平成22年6月15日(火)～9月22日(水)

戦略発想を見につけ、  
自らの営業力で会社の未来を拓く！



中小企業大学校 瀬戸校

中小企業と地域振興をもっとサポート  
株式会社

中小企業基盤整備機構 中部支部

## ねらいと特徴

営業リーダーは、売上を確保するための顧客接点の中心となり、営業部門の成果に実務を通じて貢献する役割を担っています。顧客から評価される力やキャラクターを持ち、かつ計画や戦略を思考し実行する力を有することが期待されます。

この研修では、月2日間3回にわたり、営業リーダーの総合力を高めるため、戦略発想力、計画推進力、コミュニケーション力などの営業リーダーに必要な知識やノウハウを体系的に身につけていただくことをねらいとしています。

インターバル期間中には、演習を交え立案した販売計画により実践していただきながら改善を図っていただきます。

- ① 営業リーダーとして必要な要素を体系的に学び、販売計画の策定手法等講師から指導を受けながら、現状の改善を図ることができます。
- ② 研修期間は、毎月2日間×3ヶ月(計6日間)とし、まとまった期間、職場を空けられない方でも参加しやすくなっています。
- ③ 講義の場以外においても受講者間の交流により、相互に多様な価値観を知り、悩みを共有することにより仕事に対する励みにもつながります。

## カリキュラムの概要

月日・時間	科目	内容
第1回 6月15日(火) 9:20~9:40	オリエンテーション	i) 営業リーダーに期待される役割と責任
	9:40~17:40	ii) 戦略発想を身につけよう iii) 営業戦略立案の基本
6月16日(水) 9:00~17:00	戦略発想と販売計画 ~営業力を高める販売計画を立てよう~	iv) 営業リーダーに必要な計数知識 v) 販売計画の立て方と実践
第2回 7月7日(水) 9:30~17:30	成果が上がる仕事術① ~トップセールスに相応しい発想力と実践力を身につけよう~	i) 営業リーダーに必要なマーケティング発想力 ~現場で実践する顧客満足~
	7月8日(木) 9:00~16:00	ii) 戦略脳を作る iii) ロジカルシンキングで問題解決力を高める iv) 販売計画の見直しと行動計画
第3回 9月21日(火) 9:30~17:30	成果が上がる仕事術② ~コミュニケーション力を高めよう~	i) コミュニケーション力を高める
	9月22日(水) 9:00~16:00	ii) コーチング技法を身につけよう
	16:10~16:20	iii) 行動計画の発表と決意表明
	終講式	

※6月15日(火)は受講者相互の情報交換を図り、交流を深めていただく懇親会を行います。

※上記カリキュラムは都合により変更することがあります。



### 講師の ご紹介

大間 清浩(おおま きよひろ) 株式会社コスモ経営 代表取締役

大学卒業後、大手宝飾メーカーに販売実務に携わった後、'89年から(株)コスモ経営に入社。中堅・中小メーカー・卸売業を中心としたコンサルティングを精力的に行っている。'07年同社代表取締役役に就任。中小企業診断士。斬新な発想での戦略立案を得意とする"右脳派"コンサルタントで、"柔軟さと情熱"は高い評価があり、中小企業大学学校ほか研修機関での講義実績も多数あり、人気を博している。

# 募集要項

対象企業	次の要件を満たす中小企業であれば対象企業です。																	
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>区分</th> <th>業種</th> <th>製造業等</th> <th>卸売業</th> <th>小売業</th> <th>サービス業</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>資本金</td> <td></td> <td>3億円以下</td> <td>1億円以下</td> <td>5千万円以下</td> <td>5千万円以下</td> </tr> <tr> <td>従業員数</td> <td></td> <td>300人以下</td> <td>100人以下</td> <td>50人以下</td> <td>100人以下</td> </tr> </tbody> </table> <p>※資本金又は従業員数のいずれかが上表の範囲内であれば、受講対象となります。          ※ソフトウェア業・情報処理サービス業については製造業等の範囲と見做す。          ※経営コンサルタント等(中小企業診断士、社会保険労務士、税理士等)、教育・研修事業者の方は目的によっては受講をご遠慮いただく場合があります。</p>	区分	業種	製造業等	卸売業	小売業	サービス業	資本金		3億円以下	1億円以下	5千万円以下	5千万円以下	従業員数		300人以下	100人以下	50人以下
区分	業種	製造業等	卸売業	小売業	サービス業													
資本金		3億円以下	1億円以下	5千万円以下	5千万円以下													
従業員数		300人以下	100人以下	50人以下	100人以下													
対象者	係長、主任、若手リーダー(営業部門)																	
会場	中小企業大学校 瀬戸校																	
定員	20名																	
期間	第1回 平成22年6月15日(火)～6月16日(水) 第2回 平成22年7月 7日(水)～7月 8日(木) 第3回 平成22年9月21日(火)～9月22日(水)																	
申込方法	受講のお申し込みは、申込書に必要事項をご記入の上、郵送もしくは、FAXにて、お申し込みください。 また、ホームページからのお申し込みも受け付けております。																	
受講決定	受講していただくことが決定した場合には、「受講受入れの決定について」ほか関係書類を送付します。 なお、応募者が多数の場合、より多くの企業に受講機会を得ていただくため、1企業あたりの受入人数を調整させていただくことがありますので、予めご了承ください。 また、応募者多数により、受講していただくことができない場合には、その旨をご連絡させていただきます。																	
受講料	52,000円(税込) ※変更する場合があります。																	
宿泊施設	瀬戸校内にある宿泊施設「陶心寮」に宿泊ご希望の方は、受講申込書下段の入寮欄に必要事項をご記入のうえ、受講申込と同時に申し込みください。 ●施設…宿泊室70室(全個室)の他、浴室、談話室、洗濯室などを完備しています。 ●寮費…1泊/1,500円 ●食事…1日(3食)/2,000円 ●交流会費…3,000円																	
研修会場のご案内	<p>瀬戸校へのアクセス</p> <p>■お車の場合              愛岐道路を經由して、定光寺の信号から進入してください。              ●東名高速道路春日井I.C.から30分              ●中央自動車道多治見I.C.から30分              ●東名阪自動車道勝川I.C.から40分              ●東海環状自動車道せと品野I.C.から20分              ※長野方面からお越しの際は、多治見I.C.をご利用ください。              駐車場は、100台収容可能です。</p> <p>■公共交通機関の場合              次の最寄の駅から、タクシー(約20分:約3,000円)をご利用ください。              ●JR中央線 高蔵寺駅              ●名鉄瀬戸線 新瀬戸駅              ●愛知環状鉄道 瀬戸市駅              ※JR中央線定光寺駅は無人駅のためタクシー乗り場はありません。              また、定光寺駅から瀬戸校までは約3km、徒歩約50分かかります。</p> 																	
申込先																		

**中小企業大学校 瀬戸校**  
 〒489-0001 愛知県瀬戸市川平町79番地  
 TEL(0561)48-3401 FAX(0561)48-2224  
 URL <http://www.smrj.go.jp/inst/setsu/>  
 e-mail [se-kenshu@smrj.go.jp](mailto:se-kenshu@smrj.go.jp)  
 中小企業と地域振興をもっとサポート  
 独立の法人  
**中小企業基盤整備機構 中部支部**