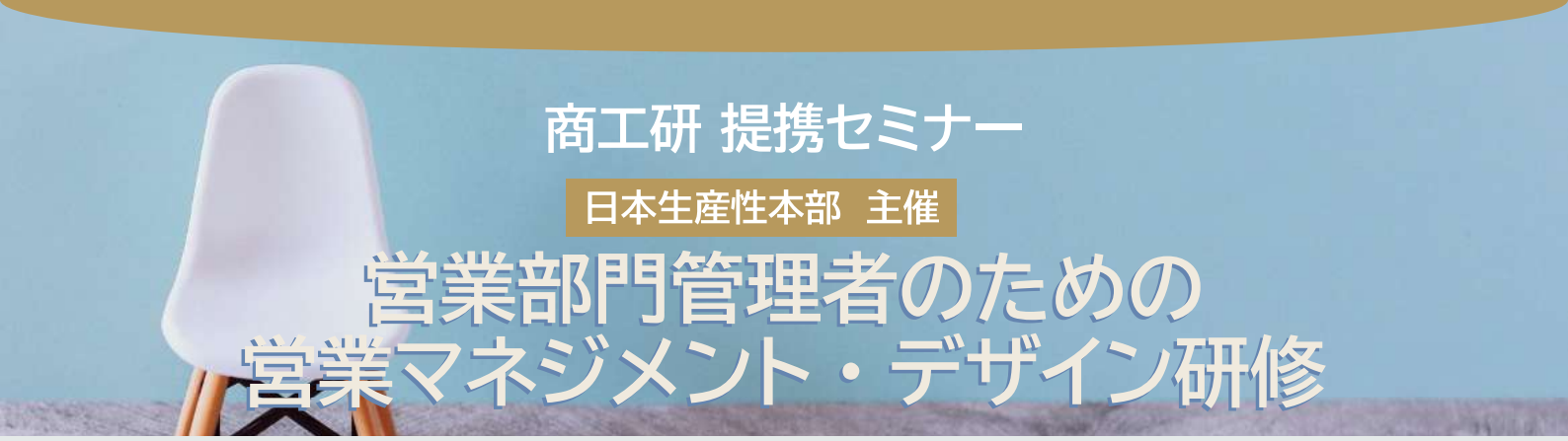

商工研 提携セミナー

日本生産性本部　主催

営業部門管理者のための営業マネジメント・デザイン研修

■現状の営業体制を見える化し、アウトプットを最大化できる体制へと革新するための視点や手法を身に付けます

■成果につながる営業活動を、誰もが実践できる仕組みとして標準化させる手法を身に付けます

プログラム構成

最短の時間で最大の成果を生む
営業活動のメカニズム解明

↓

分解して”打ち手”を生み出す

- 商材に合わせた戦い方
- 案件管理
- 外出効率化（量を増やす）
- KPI抽出（質を上げる）

このようなお悩みをお持ちの方にお薦めです

- 新規開拓などやるべきことはあるが、限られた時間や人員の中で現状維持が精一杯。
- 組織的・標準的な営業体制が整っておらず、メンバーごとに営業方法や実績がばらばら。
- 「待ち」の営業体制から抜け出せていない。

講師のコメント　高村　航

利益＝売上－費用にはなりますが、売上と費用にも関係があり、これらを分解して正しく手を打たないと、せっかくの営業活動が徒労に終わることも少なくありません。本研修では、営業部門管理者として把握すべき数字や項目間の関係を押さえ、何をどうすれば業績が上がりやすくなるのかを体系的に学びます。また、研修直後の実業務から将来のSFA構築などにも役立つ実践的コンテンツも用意しています。

開催日程		第1日
オンライン	2026年 第3回　9月8日(火)	9:30　9：30　開始 0. 現状確認 (1)わが社の営業体制 【演習】事前アンケート結果の確認・共有 (2)営業施策デザインのあるべき方向性 1. 商材の特徴と戦い方 ・特徴比較の方法 ・商材の特徴ごとの戦略(よくあるエラーと対応策) 【演習】自社の商材をもとにした検討 2. 量と質 (1)量を増やすために ・営業稼働率と付加価値時間の創出 (2)質を上げるために ・限られた資源(人・時間等)を有効活用するには ・営業プロセス全体の見直し 【演習】先行指標の設定 3. アクションプランとPDCA (1)アクションプラン策定のプロセスと注意点 【演習】アクションプランにおけるPDCA 4. まとめ 17:30　17:30　終了

参加費（税込）	商工研会員	一般（参考）
	39,600円	44,000円

※昼食のご用意はございません。

講師	日本生産性本部　講師・主任経営コンサルタント　高村　航
会場	オンライン（Zoom）
定員	30名

お問い合わせ先

申込に関するお問い合わせ　商工中金経済研究所　（03）5473-6915
セミナー内容に関すること　日本生産性本部　コンサルティング部　経営開発センター　（03）3511-4030

本研修受講後の推奨プログラム

①戦略的管理職研修　②上級管理者研修