

サイコム・ブレインズ(上海)公開研修開催のご案内

営業マネジメント研修

～業務と部下を管理できるマネージャーをめざす～

開催日: 2009年11月28日(土) - 29日(日)



●研修のねらい:

日系企業の中国内販が拡大するにつれ、社内で優秀なローカル営業マネージャーの存在は不可欠です。本コースでは業務と部下を管理できるプレイングマネージャーの育成をねらいとします。(中国語のご案内も用意しております)

- 対象者 : 営業マネージャー、営業マネージャー昇格予定者 (研修は中国語で実施)
- 費用 : 2,900元/名 (受講費、資料費、昼食費を含みます。宿泊費は含みません)
- 開催場所 : 上海市内

●カリキュラム内容 (形式: 講義、討議、ケーススタディ、ロールプレイ)

1日目	2日目
<p>1. 営業マネージャーの役割</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 営業マネージャーの管理環境とチャレンジャー分析 ● 営業マネージャーの役割と仕事ポイントの理解 <p>2. 戦略的業務企画</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 営業業務における2方面の管理(新規開拓と既存顧客) ● 営業のプラットフォームを使い、今後の業務と仕事のポイントを計画 ● 業績を上げ続けるための営業戦略の策定と考え方 <p>3. 目標設定と実行管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 目標管理のコアとなるプロセスを理解 ● 営業のKPIを設定 ● KPIより販売目標の実行管理 	<p>4. 顧客管理戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 顧客管理戦略の構成 ● 目標顧客の選別管理 ● 重要顧客の分類管理と業務発展戦略 ● 重要顧客の関係評価と審査 <p>6. 社員業績指導面談</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 社員業績指導の形式と目的 ● 社員業績指導の主要内容と方法 ● 仕事能力と業績が異なる部下との面談ポイント <p>7. 営業マンの動機づけ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 部下が営業マネージャーについていく動機を理解 ● 動機付け手段の本質を知る ● いかに各動機付けの要素を有効的利用し、チームの活力を作り出す <p>【行動計画書作成】</p>

講師紹介

サイコム・ブレインズ(上海)
顧問講師

オランダ工商管理院生、上海海事大学 MBA 卒論審議委員会の校外専門家委員。上場企業及び外資企業を経て、製品顧客マネージャー、営業総監、会社VPなどを担当。ヨーロッパ、東南アジア、アフリカの国際貿易、会社戦略営業、マネジメントなどの領域で10年の仕事経験を有す。特に営業戦略と営業マネジメント問題解決の仕事を通じ、豊富な経験をもつ。研修前に全面的に状況を把握し、参加者ニーズに合う研修内容とケースを作り、研修中に参加者を動機付けことを得意とする。

研修を実施した企業には大手銀行および国内外の大手企業など多数。

得意分野は「新人営業マン研修」「営業マネージャー研修」「交渉スキル研修」など営業研修全般。

サイコム・ブレインズ(上海)とは

サイコム・ブレインズ株式会社は日本に本社をおく専門の人材教育コンサルティング会社であり、シンガポール、タイにも拠点をもっています。サイコム・ブレインズ(上海)は今年3月に設立し、各拠点とのコラボレーションにより、貴社のアジア地域の人材育成にも貢献してまいりたく存じます。

サイコム・ブレインズ(上海)の研修内容は若手から経営幹部にいたるまで幅広い階層の人材育成に対応しております。ぜひ貴社の人材育成にご利用くださいませ。

～総経理 林久美子～