

## 《“できる営業管理者” 養成コース・カリキュラム》

コース名・日程	対象者	ねらい
<p>必須のマネジメントスキルを 職場での実践を通して体得する！</p> <p style="color: blue; font-weight: bold;">“できる営業管理者” 養成コース</p> <p>【日程：本研修2日 +ステップアップ研修1日】</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業管理者</li> <li>・ 営業管理者候補</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎ 強い営業チームづくりを目指し、業績拡大の要となる営業管理者のマネジメント実践力を磨き上げます。そのために、管理者の役割・責任・必要な能力要件を知り、“できる営業管理者”として必須の6つのマネジメントカへの理解を深め、自己診断結果から自身の克服課題を明らかにし、自身の職場での実践策を立ててもらいます。</li> <li>◎ ステップアップ研修までの期間で、職場での実践を通じてマネジメントスキル習得を促し、ステップアップ研修でスキル強化を図ります。</li> </ul>

**<本研修：研修内容と進め方> テーマ：“できる営業管理者に”必須の6つのマネジメント・ノウハウの習得！**

1. マネジメントの基本と役割、責任と権限を知る【講義】
2. マネジメントカを自己診断し、“できる営業マネージャー”への自身の克服課題を明らかにする【個人ワーク】
3. “できる営業マネージャー”として必須の6つのマネジメントノウハウを理解し、自身の職場での実践策を立てる【講義・個人ワーク】
  - 1) 『計画策定力』を磨く ～目標設定&計画策定スキルを理解し、自身の職場での実践策を立てる～
  - 2) 『推進管理力』を磨く ～目標管理、プロセス管理スキルを理解し、自身の職場での実践策を立てる～
  - 3) 『情報交流力』を磨く ～情報交流力を理解し、自身の職場での実践策を立てる～
  - 4) 『部下育成力』を磨く ～モチベーションアップとコーチングスキルを理解し、自身の職場での実践策を立てる～【+ロールプレイング】
  - 5) 『組織活性化力』を磨く ～組織化力&チームビルディングを理解し、自身の職場での実践策を立てる～
  - 6) 『課題解決力』を磨く ～職場の課題を見極める力&課題解決スキルを理解し、自身の職場での実践策を立てる～【+G 討議】
4. 実行課題（①課題解決プラン、②マネジメントカアッププラン）の作成と発表【講義・個人ワーク・発表】
 

※次回研修までの実践課題：実行課題を職場で実践する

**<ステップアップ研修：研修内容と進め方> テーマ：実践結果の検証とマネジメントスキルのブラッシュアップ！**

1. 設定した取組課題に対する実践結果の発表と講師からのアドバイス【発表・質疑応答・講評】
2. 部下育成のためのコーチング力を鍛える【ロールプレイング・講評】
3. マネジメントカ強化のための実行宣言【発表・講評】