

## 新任営業管理職セミナー 2024

～オンライン配信 視聴開始希望日から1ヶ月間～

## 1. セミナーの目的

チーム目標を達成しながらメンバー育成を行うのに必要な知識とスキルを身につける

## 2. 想定している参加者

- ①新任営業管理職・プレーイングマネージャー  
②営業研修担当者・営業責任者

## 3. 受講方法

オンライン受講

会社単位の申込みになります。申込み（入金確認後）いただきましたら、視聴用 URL、テキスト、配布資料類を送ります

**視聴人数、視聴デバイスの数に制限はありません**

## 4. 内容 約 125 分

1 はじめに	理想のプレーイングマネージャーとは こんな管理職にならないように
2 チーム目標 を達成する	①売上目標管理は、デッドライン管理 ②管理職が行う「報告・連絡・相談」 ③受注目標管理は、カンファレンスとミーティング ・商談の定義をチームで合意する・ランクアップはチームで行う・イベントと関係維持活動・SNS と Line・時間がなくても必ず行うことは、カンファレンスと5つのミーティング ④実演映像による 「商談前カンファレンス」 「ヒアリング商談後のミーティング」 「初回プレゼン商談前のミーティング」 「最終クロージング商談前のミーティング」 「同席商談前のミーティング」 「週間ミーティング」

3  
メンバーを  
育成する

- ①人事マネジメント・採用と育成  
・能力とは知識×スキル×意欲  
・意欲を上げるために必ず行うことは、ゴールを見せること  
・知識を教える前に考えること  
最近の新人の特徴と必ず教えること・営業活動におけるコスバとタイプ・業界人として必要な知識を教える  
・中途採用社員の採用・面接・教育
- ②スキルは OJT で  
・教えることと育てることを両立させる  
・教えるスキルは、合意形成プロセス  
a) 新入社員と経験不足のメンバーに対して  
・スキルを公式にする  
・会社の説明5つの項目  
b) 商談アポが取れないメンバー  
・初回面談のチェック  
予約があったのにダメだった場合  
予約なしの場合の5つのチェック  
購買意欲・不明点の説明・不安の解消  
重視点に対する自社のアピール・お客様の知りたいことへの対応  
c) 商談から受注に繋がらないメンバー  
・本当に商談に入っているかどうか  
・初回プレゼン前はプレゼン資料のチェック  
・最終クロージング商談前のチェック  
d) 商談同席する場合  
・商談前のミーティング・育成同席のコツ  
・役割分担・フィードバック・タイプに注意

## オンライン参加費用（会社単位）

各種会員様	55,000 円（税込 /1 社）
非会員様	66,000 円（税込 /1 社）

## お申込みは

①弊社 HP → <https://www.tact-jsk.co.jp/seminar>

② FAX → 03-3358-1429

③メール → [info@tact-jsk.co.jp](mailto:info@tact-jsk.co.jp)

※ TACT とエクスプレスの無料枠は使えません

## ■申込書（弊社とのお取引が初めての場合、入金確認後から視聴となります）

貴社名			申込ご担当者様		
申込ご担当者様 所属・役職			お電話番号		
FAX 番号			メールアドレス		
ご住所	〒			視聴開始希望日	月 日
会員種別（○で囲む）	各種会員（TACT・エクスプレス・ハウスメーカーレポート・TACT テレビ・TACT リフォーム）				・ 非会員

※お問い合わせはこちら セミナー内容は音地（オンジ）[onji-t@tact-jsk.co.jp](mailto:onji-t@tact-jsk.co.jp)、それ以外は黒木（クロギ）03-6380-1271 まで