


数字をやり上げる！ 営業リーダーのための マネジメント力養成セミナー

対面開催

日時 | 2022年7月7日(木) 10:00 - 17:00

ねらい

- 1 営業戦略を学び、チームの営業力を上げる
- 2 チームの目標を“やりきる”マネジメント技法を習得する

WEBサイトからも
簡単にお申し込みいただけます IRC セミナー

講師

株式会社リアルコネクト

代表取締役

中小企業診断士

おぐら まさ つぐ
小倉 正嗣 氏

静岡大学を卒業後、サンゲツを経て、デルコンピュータに入社する。トップセールスとして数々の賞を受賞した後、営業マネージャーとしてダイレクトモデル経営に深く傾倒。その後、アスクルに新規事業開発のプロジェクトリーダーとして参画し、複数の新規事業を立ち上げ、その実績は新聞・雑誌に多く取り上げられた。

2013年に経営コンサルティングと企業研修を中心とした、株式会社リアルコネクトを創業。法人向けマーケティングの仕組みづくりと新事業開発を中心としたコンサルティングと研修を行っており、結果に徹底的にこだわる現場主義の手法で大手企業を中心に高い信頼を得ている。

また、公開セミナー講師としても数多く登壇しており、自ら数字を作り続けてきたからわかる「現場の泥臭さ」に「ビジネス理論」を融合し、徹底して面白くわかりやすく伝えることにこだわって人気を博す。中小企業診断士・MBA（経営管理修士）・ITコーディネータ



セミナー内容

1. 営業の「量」×「質」の理論

- リーダーに必要なのは「量」の確保と「質」の担保
- 「量」を確保するためにはプロセスを管理する
- 「営業の質」を担保するために必要な問題解決と仮説の思考
- 目標達成にもう一つの重要な項目「効率化」
- マーケティングのデジタル化に対応する

2. 担当するマーケットを把握する

- 分母のスタートはマーケットサイズ
- マーケットへの具体的なアプローチはリスト化
- マーケットの構造を理解する
- APM（顧客の購買マトリックス）を作る

3. 顧客企業と向き合う

- 法人顧客の具体的な問題にフォーカスする
- 顧客と向き合うためには「顧客の顧客と向き合う」
- チャネルとの付き合い方
- マーケット攻略の作戦を考える

- 企業購買のプロセスを見える化する
- 顧客の問題を解決するシナリオ
- カスタマーサクセスの実現方法

4. チームを達成に導く数のマネジメント

- 数量×単価の理論
- 営業部門のKPIの立て方と運用方法
- 活動量と活動の質のマネジメント
- 最適なコミュニケーション効率を定義する
- 案件パイプラインの進捗を確認する
- SFA（営業支援システム）を有効に利用する

5. チームマネジメントの質を上げる

- 企業理念・ビジョンを営業マネジメントに活かす方法
- チームメンバーをどのように育成するか
- 労働時間短縮時代の営業会議のあり方
- 部下を育てる・部下を活かす・部下を叱る
- 目標設定・評価・面談
- 情報発信（フィードバック）の重要性

受講料 | IRC会員 19,800円(税込)

| 会員以外 25,300円(税込)

※お1人あたり・昼食代込み

会場 | 伊予銀行本店 南別館2F セミナールーム

(松山市三番町5丁目10-1) TEL 089-931-9705



(会場地図)

セミナーのお申し込み
・最新情報は **WEBサイト・SNS** をご覧ください

お申込方法

WEBサイトから簡単にお申し込みいただけます！

スマートフォン
の方はこちらから



- WEBサイトのお申し込みフォームまたはFAXでお申し込みください。
- 開催日の前日までに請求書に記載している弊社口座にお振込みください。

留意事項

- **キャンセルのご連絡は開催日の前営業日午後0時（正午）まで**にお願いいたします。
この時刻を過ぎてのキャンセルについては、**受講料を返金いたしかねます**のでご了承ください。
- 定員になり次第、締め切らせていただきます。
- 最少催行人数に満たない場合は開催を中止することがございます。
- 同業者の方は申し込みをお断りすることがございます。あらかじめご了承ください。

松山市の助成金制度のご案内

松山市内に事業所を有する中小企業又は中小企業団体は、受講料の一部について補助を受けられる場合がございます。申請は研修日前日までに済ませてください。

詳細につきましては、[松山市地域経済課](#)へお問い合わせください。

TEL 089-948-6783

会場のご案内



(会場地図)

駐車場側
入り口から
お入りください。

会場 | 松山市三番町5丁目10-1

受講申込書 兼 受講票

2022年7月7日(木) 開催

営業リーダーのためのマネジメント力養成セミナー

※該当する方に○を付けてください

IRC会員 ・ 会員以外

貴社名

修了証は必要ですか

必要 ・ 不要

業種

取引店名

伊予銀行

支店

ご住所

〒

連絡先

TEL :

E-mail

必ずご記入ください

お申込
責任者

[お名前]

[フリガナ]

[所属]

[役職]

受講者名

お名前

フリガナ

所属

役職

年齢

ご記入いただいた個人情報は、セミナーに関する用件に限り利用いたします。

お申込み・
問合せ先

株式会社いよぎん地域経済研究センター

[担当 熊田 / 芳野]

愛媛県松山市三番町5丁目10-1(伊予銀行本店南別館4階)

TEL 089-931-9705 / FAX 089-931-0201 / E-mail seminar@iyoirc.co.jp

