

部下を半年でトップ営業に育てる方法

こんな営業リーダーがいませんか？

- ☑ 「営業センスのない奴はダメ」と決めつけている
- ☑ 業績の悪い営業パーソンを怒鳴り散らしている
- ☑ 同行営業をしてもなかなか営業パーソンが育たない

こんな営業リーダーに変わります！

- ☑ 部下の個性を認めて、長所を活かす
- ☑ 同行営業のポイントをつかんで、育てることができる
- ☑ 部下のモチベーションを高めて、自発的に成長させる

2024年 **6月18日** (火) 10:00~16:00

会場(定員18名)：プラトンホテル四日市

対象：営業リーダー・営業責任者



講師 **和田 勉** 氏

株式会社セルフ・インプルーブ
代表取締役

大学卒業後、大手製薬メーカーの三共株式会社で営業を担当、好業績を上げて会社に貢献する。その間の様々な経験から、心理学、コーチング、仏教、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。その学びを生かし、その後勤めた東証1部上場メーカーの三井化学株式会社では、支店長を任された子会社の支店を全国営業トップ支店とし、全国営業統括と社内営業研修を任される。2013年末に同社を退職、株式会社セルフ・インプルーブを設立。モチベーションアップ、プレゼンテーション、営業スキルアップ、タイムマネジメント、組織の活性化などが得意分野。実施する研修では人が行動できない原因である「メンタルブロック」を外すことで研修後の行動を劇的に変え、業績にすぐに反映されると評判が高い。

プログラム

- 営業成績最下位の営業パーソンを半年でトップ営業に育てた私の経験
- 部下の特性を見極める
 - ・自分と部下の価値観の違いを理解する
- 売れない営業を分析し、原因を明かす
 - ・売れる営業パーソンと何が違うのか
- 上司と部下の人間関係作りがキーポイント
 - ・関係の質が結果の質を生み出す
 - ・関係の質の5つのレベル
- メキメキ育つ同行営業の実践
 - ・部下が育つか育たないかはあなたの覚悟次第
- モチベーションを最大化することでパフォーマンスも最大に
 - ・外的モチベーションから内的モチベーションへ
 - ・ヤル気ホルモンを味方にする
- あなたの明日からの具体的行動コミットメント

受講料 (おひとりさま) テキスト代・昼食・消費税含	会員	非会員
		9,000円

会員様限定特典 ①②併用可能です。

①複数申込割引 お二人目より全員1,000円割引

②優待券割引 1名の受講料を1枚で半額、2枚で全額割引

※優待券の保有数など、詳細は事務局までお問合せください

○四日市商工会議所の会員の皆様は、「人材育成補助金」の補助対象となり、受講料のうち最大半額の補助を受けることができます。詳細は、四日市商工会議所へ連絡(059-352-8290)またはホームページ(<https://www.yokkaichi-cci.or.jp>)でご確認ください。

お申込み方法

当社ホームページの申込フォーム(下記URLおよび右記QRコード)、または必要事項を記入のうえ、FAX送信にてお申し込みください。後日、請求書・受講票等をお送りします。

<https://www.33bank.co.jp/wcf/content/33ir/oder2.html>

FAX 送信先 ▶ 059-351-7005

申込締切：6月17日(月) 16時



貴社名		☑を入れてください □ 会員 □ 非会員	
受講票郵送先 〒		電話番号	
(フリガナ) 申込担当者名	所属・役職名	メールアドレス	
(フリガナ) 受講者名	所属・役職名	(フリガナ) 受講者名	所属・役職名

優待券保有の際は、割引を利用します。希望しない場合は、チェック☑を入れてください。▶▶▶ □ 割引不要

※受講のお取消しは、開催日前日の17時までにご連絡をお願いします。※開催当日のキャンセルは、受講料を申し受けます。※参加する端末・通信環境は参加者様にてご準備ください。参加者様の端末・通信環境の不具合が生じた場合、返金はいたしかねます。※お申込み時に入力された情報は、研修会運営のためにのみ利用し、個人を特定できない範囲内で講師と共有する場合がございます。