

営業も見える化できるんです！

経験に基づく営業活動の見える化と継承

受講料/人

3,300円
(税込)

●コース番号：M-14

6月30日(木) 9:30~16:30 (6時間)

推奨対象者	主に45歳以上の中堅・ベテラン従業員 ※45才未満の方でも受講できます。 ※事業主からの指示を受けた在職者の方に限ります。
会場	ポリテクセンター加古川 加古川市東神吉町升田1688-1
定員	15名 (最少催行人数6名)
申込締切	6月16日(木)

☆こんな方におすすめします！

- ▶ 営業ノウハウをマニュアル化したり、人に教えるのは難しいんじゃないかと悩んでいる方
- ▶ ベテラン営業担当としての自分の強み・持ち味を整理し、アピールする方法を知りたい方
- ▶ 少数精鋭の強い営業チームをつくるように、社長や上司から期待されている方

☆コースのねらい

中堅・ベテラン従業員がこれまで培った経験に基づく知識・技能の見える化及び後輩従業員の業務改善支援ができる知識と技能を習得し、後輩従業員の営業活動の分析や改善策の検討を行うことができる。

講師

特定非営利活動法人 産業人OBネット

アドバイザー **高津 孝至 氏**
(こうづ たかし)

大手都市ガス会社で管理部門、および営業分野では住宅設備販売、関係会社や外部企業でマーケティングリサーチ、イベント企画、旅行業、水族館、公共文化施設指定管理者、FMラジオ局など多様な事業に従事。現在は行政書士事務所を開業、中小企業診断士。



副理事長 **板倉 範幸 氏**
(いたくら のりゆき)

大手重工業会社で建設機械の設計・開発部門および国内外マーケティング開発部門に従事。その間、各企業の営業の方々や販売会社のセールス・サービスマン多数とディスカッションや販売促進提案を通じ、「営業とは」を実践で学ぶ。現在は各種中小企業支援活動展開中。



(講師から一言)

営業ノウハウ継承の疑問を解消し、ご自身と会社の製品・サービスをアピールするための具体的方法の、きっかけをお伝えします。

主な内容

- ◆ 経歴の棚卸し
 - ① 営業活動の見える化と継承の重要性、その意義・メリット
 - ② 強み・弱みの分析
 - ③ 資格、実務経験、強み、人脈の組み合わせ
- ◆ 営業活動の分析と改善
 - ① 後輩従業員の現状と課題
 - ② 顧客の要望
 - ③ 営業活動の改善策の検討
- ◆ コーチングを活用した指導法
 - ① コーチングの目的
 - ② コーチの心構え
 - ③ コーチングの原則
- ◆ 演習
 - ① 後輩への指導原資ともなる知識・技能の見える化ツール「マイログ」の作成

※状況に合わせて内容を変更する場合がございます。

- 申込方法 - 必要事項をご記入の上、メール：hyogo-seisan@jeed.go.jp または FAX：06-6431-7285 までお送りください。

主催：独立行政法人高齡・障害・求職者雇用支援機構兵庫支部
ポリテクセンター兵庫 生産性センター業務課

お問い合わせ/TEL：06-6431-8205 E-Mail：hyogo-seisan@jeed.go.jp

