

自身の業務を整理し、部下に伝える

経験に基づく営業活動の見える化と継承

☆こんな方におすすめします！

- ▶ベテラン営業の方
- ▶メンバーの考えを引き出し、新しい価値を生み出したい方
- ▶部下に自立的に仕事をしてほしい方

受講料／人

3,300円
(税込)

コース番号	M-5	M-6
日 程	6月29日(木)	9月29日(金)
推奨対象者	主に45歳以上の中堅・ベテラン従業員 ※45歳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	ポリテクセンター兵庫 尼崎市武庫豊町3-1-50	
時間・定員	時間：9：30～16：30（6時間） 定員：15名（最小遂行人数6名）	
申込締切	6月15日（木）	9月15日（金）

☆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

田中 雅之 (たなか まさゆき) 氏
株式会社インソース

(講師プロフィール)

営業課長として、部下育成・売上全般の管理業務への従事経験あり。また、安定した売上確保と新規開拓にチームリーダーとして貢献。
講師満足度も95.4%と高い評価を誇る講師。

(講師から一言)

営業として求められる役割や部下の指導法についてお伝えします。現在のお悩みやご質問についてもお答えしながら進めていきます。

主な内容

◆経歴の棚卸し

- ①中堅・ベテラン営業の役割
【演習】
- ②中堅・ベテラン営業に求められる役割を考える
- ③中堅・ベテラン営業としての課題の共有 など

◆営業活動の分析と改善

- ①セールスプロセスマネジメント
【演習】
- ②自社のセールスプロセスの全体像の洗い出し
- ③自チームにおいて弱点だと思う営業プロセスとその要件を洗い出す など

◆コーチングを活用した指導法

- ①部下の指導・育成～コーチングスキルの活用～
- ②コーチングスキルで部下の主体性を引き出す
【演習】
- ③相手が抱える問題を訊きだす質問を考える
- ④ロールプレイング

※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：独立行政法人高齢・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

