

2021年度生産性向上支援訓練コース内容

主催：滋賀職業能力開発促進センター

コース番号	S03
コース名	営業活動の見える化とコーチングによる継承
正式名称	経験に基づく営業活動の見える化と継承 ※上記「コース名」と異なる場合のみ記載しています。助成金申請の際には「正式名称」を記載して申請してください。「コース名」は受講者募集用に設定した名称です。
開催日時	2021/08/19 (木) 9:30~16:30 (昼休憩 12:30~13:30)
会場	ポリテクセンター滋賀 (大津市)
対象者	中堅層・ベテラン層 営業活動の分析方法・改善方法を知りたい方／後輩の営業活動の改善を支援したい方 ※「コース番号」の一文字目が「S」のコースは、申込時45才以上の方が対象ですが、45才未満の方も受講いただけます。
概要	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。
ポイント	「エピソードによる経験棚卸表」により、見えない営業スキルを後輩に引き継ぐ
内容	<p>1 経験の棚卸し</p> <ul style="list-style-type: none"> 知識や技能、技術を後輩社員に継承することの重要性【講義】 人口減、少子高齢化、GDPランキングの低下、日本品質への信頼低下、新興国の追い抜き等、現在の日本のビジネス環境を説明して、知識や技能・技術の継承が重要であることを理解する。 「エピソードによる経験棚卸表」の作成【セルフワーク】 経験棚卸表を自分のエピソードから作成することによって、“自分の見える化”が可能となり、後輩社員への継承に役に立ちます。 <p>2 営業活動の分析と改善</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客の要望を明確にする【講義】 SWOTクロス分析により、顧客の要望を見える化します。後輩社員の営業プロセス分析を行い、顧客の要望達成に向けた改善項目を明確にします。 後輩社員の「エピソードによる経験棚卸表」の作成【グループワーク】 後輩社員の営業活動の分析と改善についてアドバイスするに当たって、経験棚卸表が役に立ちます。 <p>3 コーチングを活用した指導法</p> <ul style="list-style-type: none"> コーチングの原則①確認／現現状把握、②ゴールの具体化・明確化、③課題を明確にする、④新しい行動・選択肢をつくる、⑤ゴールへの道筋(行動計画・ロードマップ)をつくるを説明します。 後輩社員のコーチング計画作成【グループワーク】 コーチングの原則（現状把握、ゴール明確化、課題を明確、新しい選択肢をつくる、ゴールへの道筋）を説明して、コーチング計画作成を習得します。
実施機関	株式会社 東京ナレッジプラン

定員	15名	受講料	3,300円(税込)
持参品・ ソフトウェア	筆記用具	実施機関・講師からのメッセージ	
備考	演習はワークショップスタイルで行います。マスク着用などコロナ禍への対応は十分をお願い致します。	受講者参加型の講習です。より深い学び、学んだことを職場ですぐ実践できることをめざしています。「エピソードによる経験棚卸表」は、後輩社員へのナレッジ継承だけでなく、“自己の見える化”にも役立ちます。	