

セールス・マネジャー養成研修

組織的な営業力を高め、
目標必達の文化を創る！

対象者 営業管理監督者（管理職になられて間もない方）
営業リーダー、リーダー候補（実務経験3～10年）

講座のねらい 目標必達を常とする営業マネジャーになるために、顧客や部下の心をつかむリーダーシップと営業戦略・計画に対する基本的な知識を正しく習得し、戦略的な営業マネジメント（PDCA）の推進につなげます。

内容・カリキュラム

- 企業経営と営業スタイルの変化
- 売上と利益を上げるための営業戦略の基本
- 営業リーダー・ケーススタディ（グループ討議）
- 目標を必達する営業リーダーの要件
- 営業戦略策定ケーススタディ（グループワーク）
- 営業マネジメント概論
- 戦略的営業マネジメントの実践方法 他

開催日 令和5年10月5日（木）・6日（金）2日間
午前9時30分～午後4時30分 計12時間 定員18名程度

受講料 会員：17,000円 非会員：20,400円

お勧めポイント

講師の経験に基づく講義や実践的なケーススタディ等により、営業リーダーとして必要な能力を幅広く体得でき、自職場での営業マネジメントの質的向上に繋がります。営業リーダー候補への先行教育としても最適です。

WSTCによる若手社員研修

ワークマンシップトレーニングコース

対象者 一般社員（入社1年目～3年目）

講座のねらい ワークマンシップ論の観点から、若手社員が身に付けるべきビジネススキル、正しい職業観などを体系的に学ぶことができる講座です。演習やグループワークを通じて、日常業務に積極的に取り組む姿勢を身に付けます。

内容・カリキュラム

- 会社の利益と原価、自身の役割
- 職場の問題の捉え方
- 仕事の改善手法
- 生産性を高める働き方
- キャリア形成と自己啓発 他

開催日 【第1回】令和5年6月27日（火）・28日（水）2日間
【第2回】令和5年10月11日（水）・12日（木）2日間
各回とも午前9時30分～午後4時30分 計12時間 定員18名程度

受講料 会員：17,000円 非会員：20,400円

WSTCとは

WSTCとは、Workman Ship Training Courseの略語で、「働く者の心構え、精神、職業魂」という観点から、若い世代の正しい職業観、社会観などを指導する研修です。