

## 新卒2・3年目研修

悩みに向き合い、キャリア向上の基礎を築きます！

**対象者** 新卒2～3年目の社員

**講座のねらい** 働き始めて2～3年目で出てくる悩みに向き合い、「働くこと」の意義と自分の目標を見出し、自らやる気を引き出すことができる人材を育成します。  
また、後輩育成やチーム作りにも目を向け、具体的行動プランを立て、即実行できるようにします。

### 内容・カリキュラム

- 入社2～3年目で出てくる悩み
- 何のために働くのか (1) キャリアとは (2) 夢をかなえるには (3) 仕事の楽しさ
- セルフマネジメント (自分の健康は自分で守る)
- チームワークにおける自分の課題 (1) 自分の特徴と足りない部分 (2) 長所と短所の捉え方
- 後輩を育てるためのスキル (聴き方、ほめ方、叱り方、アドバイス)
- 明日からすべきこと「目標設定シート」「ビジョンシート」「理念と credo」の作成 他

**開催日** 令和4年9月13日(火)・14日(水) 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

## 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4年9月15日(木)・16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。