

【参考】

＜当コース プログラム詳細＞

No.	単元名	学習内容
1	基本的なマネジメント活動の流れ	<ul style="list-style-type: none">• マネジメントの定義• 営業マネージャーのミッションと役割• 基本的なマネジメント活動の流れ
2	営業資源分析のやり方	<ul style="list-style-type: none">• 資源①顧客の分析• 資源②提供価値の分析• 資源③メンバー・組織の分析• 資源④営業マネージャー自身の分析
3	営業戦略と営業戦術の立て方	<ul style="list-style-type: none">• 営業戦略の立て方• 環境分析のやり方• ターゲット決定のやり方• 商品・サービス決定のやり方• 営業戦術の立て方
4	営業プロセスマネジメントのポイントと手順	<ul style="list-style-type: none">• プロセスマネジメントとは• 営業プロセスマネジメントを行う際のポイント• 営業プロセスマネジメントの手順
5	「目標」によるマネジメント	<ul style="list-style-type: none">• 「目標」によるマネジメントとは• 「目標」によるマネジメントの成功させるための要件• 「目標」によるマネジメントの流れ• メンバーの活動内容への修正アドバイスの方法

6	目標達成と組織強化を実現する会議の実施方法	<ul style="list-style-type: none"> • 営業会議とは • 営業会議の3つの目的 • 営業会議での営業マネージャーの4つの役割 • 営業会議での営業マネージャーの4つのスキル • 営業会議でのマネージャーの5か条
7	個別指導面談	<ul style="list-style-type: none"> • 個別指導面談の目的 • メンバー育成の大前提 • 個別指導面談のポイント • 個別指導面談 3つのプロセス
8	営業同行コーチング	<ul style="list-style-type: none"> • 営業同行の目的 • 営業同行の進め方 • 営業同行時の上司のスタンス
9	強い組織をつくる	<ul style="list-style-type: none"> • 強い営業組織とは • 新たなことに挑戦するために必要な4つのポイント • 贈る言葉
10	半年後の自身の姿を描く	<ul style="list-style-type: none"> • マネージャーとしての心得 (from ハロルド・ジェニーン)

<講師：茂木慎司氏 プロフィール>



株式会社シー・ブリッジ・コンサルティング 代表取締役。1985年、慶應義塾大学法学部卒業。同年(株)リクルート入社。

企業の人材採用支援事業に配属。特に国内を代表する超大手企業の「新卒・中途採用」のプランニングから実行支援を中心に担当。その後、複数のマーケティング支援事業の責任者を歴

任。同時に企業の「営業組織強化コンサルティング事業」の新規立ち上げを担当。2005年に独立し、現在は主に「企業の営業組織力強化およびそれに付随するマネジメント強化」のコンサルティングサービスを提供している。

<講師：五十嵐 政信氏 プロフィール>



Office Igarashi 代表。大学卒業後、株式会社リクルート入社。北陸支社長等を経て、株式会社リクルート HRM（ヒューマン・リソース・マネジメント）室にてバブル崩壊後の営業組織立て直しのための社内研修の企画開発および社内実施を、株式会社リクルート HRD（ヒューマン・リソース・ディベロップメント）商品開発室にてモチベーションとコミュニケーションの観点からの人と組織の活性化を図る商品開発に携わる。その後同社長野支社長、新潟支社長を歴任する。株式会社リクルート退職後、独立。経営・マネジメント・ビジネススキル・組織風土向上の各分野で幅広く支援を行っている。

<講師：酒井 俊明氏 プロフィール>



有限会社アルファユニット 代表取締役。1980年大学卒業後、株式会社リクルートに入社。人材ビジネスに従事する中で、『企業は人なり』を痛感。30歳の時に受講した『キャリアデザイン研修』で、研修講師を将来の職とすることを決断。その後、インテリアデザイン会社を経て、2002年に研修講師として独立。スキル系の研修を中心に、若手からベテラン、管理職まで幅広い対象者と接する中で、改めてライフ・キャリア領域の重要性を再認識。ライフデザイン研修やパーソナルコーチングに活動領域を拡大、現在に至っている。

- ・米国 CCE, Inc. 認定 GCDF-Japan キャリアカウンセラー
- ・日本 FP 協会認定 AFP（アフィリエイトッド・ファイナンシャル・プランナー）

【株式会社サプリについて】

株式会社サプリは「すべての営業を売れる営業に」をスローガンに営業パーソン・営業管理職層を対象とした教育研修事業を展開してきました。オンライン研修だからこそ実現できるラーニングサイクルの効果に着目し、コロナ禍以前よりオンライン営業研修「営業サプリ」を提供しております。テキスト・動画での学習→演習→コーチからの個別フィードバックというサイクルをまわすことで営業スキルを体得することができます。

<開講中のコース>

- 営業パーソンのスキルアップ「売れる営業養成講座基礎コース」

<https://www.sapuri.co.jp/144skill>

■部下育成に必要なスキルを体得「売れるマネージャー養成講座 部下育成スキルアップコース」<https://www.sapuri.co.jp/training>

■チームで営業力を強化「売れるチーム養成講座 みんなで勝ちパターンコース」
<https://www.sapuri.co.jp/salesmodel>

【会社概要】

社名：株式会社サプリー

設立：2017年8月

代表者：代表取締役社長 酒井 雅弘

資本金：9,000,000円

本社所在地：〒100-0005 千代田区丸の内2-2-1 岸本ビルディング6F

会社URL：<https://www.sapuri.co.jp/>

事業内容：オンライン営業研修「営業サプリー」の開発・提供

【代表者プロフィール】

代表取締役社長 酒井 雅弘（さかいまさひろ）

1978年に東京大学教育学部教育心理学科を卒業後、日本リクルートセンター（現リクルートホールディングス）に就職。人事教育事業を皮切りに通信事業・コンピュータ事業など数多くの事業責任者をつとめる。1995年取締役就任。2006年にリクルートを退任し、現在、株式会社サプリー代表取締役社長、株式会社FUTUREWOODS取締役会長。