

会員各位
(総務・研修担当責任者殿)

一般社団法人 全国住宅産業協会
組織委員長 小山 浩 志

「営業マネージャー向け実践講座」の開催について

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

さて、このたび下記のとおり営業部門の管理職の方及びマネジメントを行う立場にある社員の方を対象に、実践的なコミュニケーションやマネジメント等についての研修会を開催することといたしました。

つきましては、ご多忙のこととは存じますが、貴社内対象者の方々に是非ご参加くださいますようご案内いたします。 敬 具

記

1. 日 時 平成27年8月27日(木) 10:00～17:00
(9:30より受付開始。9:55までにお越しください)
2. 会 場 TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター カンファレンスルーム4C
東京都中央区京橋1-7-1 戸田ビルディング4階
※詳しい地図は会場ホームページをご確認ください。
(<http://tkp-tokyo.net/access/>)
3. 対 象 者 会員企業の営業部門の管理職及びマネジメントを行う立場にある社員
4. 定 員 50名(定員になり次第締切ります)
5. 講 師 株式会社 住宅アカデミア 取締役 中 井 喜 之 氏
6. 参 加 費 5,400円(税込み)
※後日、連絡担当者様宛に請求させていただきます。
7. 申 込 み 8月20日(木)までに、FAX(03-3511-0616)にて
お申込みください。
(締切日以降の取消し、人数変更若しくは当日不参加の場合も参加費を申し受けますのでご了承ください。)
(担当:水野 TEL 03-3511-0611) 以 上

カリキュラム

時間	テーマ	具体的検討内容
10:00～	オリエンテーション (本日のゴールの確認)	<ul style="list-style-type: none"> ●本日の目的と目指すゴールの確認 ●管理者に必要なファシリテーションスキル
10:30～	「競合他社の動向」と 「消費者の動向」の把握の仕方	<ul style="list-style-type: none"> ●今の住宅不動産業界の動向を知る ●競合他社が何に注力しているかを知る ●消費者の動向を掴むための情報源紹介
12:00～	管理者が抑えておくべき 「マーケティング」・「セールス」	<ul style="list-style-type: none"> ●マーケティングとセールスの違いは何か ●(ケース) マーケティング計画を構築するのに必要なことは?
12:40～	昼食休憩	
13:40～	部下の営業力を効率的に 強化する営業管理	<ul style="list-style-type: none"> ●営業案件管理の実際について ●オープンボード(営業活動の見える化)について ●営業ステップとは何か ●購買心理に即した営業手法 ●5つの営業解決策について
14:25～	部下のやる気を効果的に 高めるためのマネジメント方法	<ul style="list-style-type: none"> ●レビュー(営業活動の振り返り)とは ●レビューの品質を左右する要因について ●リーダーシップ論、動機付け論について
15:10～	休憩	
15:20～	優秀営業マネージャー事例 10本ノック	<ul style="list-style-type: none"> ●優秀マネージャーから学ぶ10のケーススタディ ●常に目標達成し続ける集団を引っ張る「真のマネージャー」への ロールモデルを見つける
16:50～	総括	●講座総括

営業マネージャー向け実践講座 参加申込票

一般社団法人 全国住宅産業協会
FAX 03-3511-0616
(担当:水野)

会社名

〒

請求書送付先

担当部署

連絡担当者

T E L

F A X

氏名	役職	氏名	役職

