

# 『稼ぐ営業マンになるためのセルフマネジメント術』

## ～営業管理と営業指導のポイント～



依然として売れない時代の中でも、驚くほど稼いでくる営業マンがいます。その営業管理手法とはどのようなものでしょうか。

本セミナーでは業績の壁を突破するために、稼ぐ営業マンとしてのモチベーションの高め方、成果の上がる営業管理のポイント、新人営業マン育成に向けたリーダーシップの発揮、マーケットイン思考強化のためのマーケティングの基礎知識など営業コンサルティング事例に基づき解説致します。

### 日時

平成25年 **2月27日（水）**  
午前9：30 ～ 午後4：30

### 会場

姫路商工会議所 6階会議室

### 定員

40名（最少開講人数10名）

### 受講料

**会員 12,000円/人**  
一般 18,000円/人

### 対象

中堅社員【営業】

### 研修内容

1. オリエンテーション
2. 稼ぐ営業マンの心得帖  
中堅営業マンに求められるモチベーションの高め方など、数々の条件を理解し、意識改革と自己改善の考え方をお伝えします。
3. 成果を上げる営業セルフマネジメント術  
顧客の分類と対応のポイントを講義と個人ワークで整理します。また、稼ぐ営業マンが実践しているセルフマネジメント（自己管理）手法を伝授します。最後に、営業人材のタイプ分析と課題分析の手法、及び新人営業マンの育成について学習します。
4. 50分で学ぶマーケティングのツボ  
マーケティングの基礎知識の習得と身近な商品の分析により、提案型営業の“ツボ”を学習します。
5. 研修の振り返り

### 講師紹介

#### 株式会社トラストコンサルティング 代表取締役 土師 克仁 氏

関西学院大学経済学部卒業後、日本生命保険相互会社入社。システム企画部門や営業マネージャーとして部下育成及び新規マーケット開拓で実績を残す。2009年株式会社トラストコンサルティングを設立。厳しい経営環境にもかかわらず、クライアント企業では堅調な業績を上げ続け、また、数多くの人財を育て上げる。各地商工会議所、各種団体、組合、一般企業等で年間120回を超えるセミナー・研修を行う新進気鋭のコンサルタント（講師）でもある。



### 申込方法

下記申込書に必要事項をご記入の上、FAX・郵便・E-mailでお申込み下さい。  
開講日2週間前を目途に受講証を送信します。  
受講証が届いてからお振込下さい。

【振込先】三井住友銀行 近畿第一支店  
(普) 5373129 姫路商工会議所

(注) ご入金頂いた受講料は、講座中止以外は返金致しません。  
振込手数料は各自でご負担下さい。

<問合せ先> 〒670-8505 姫路市下寺町43番地  
姫路商工会議所 中小企業振興部  
Tel：079-223-6558 fax：079-222-6005  
e-mail：kenshu@himeji-cci.or.jp

『稼ぐ営業マンになるためのセルフマネジメント術』講座 申込書 中小企業振興部宛 fax：079-222-6005

企業名			Tel	
所在地	〒		Fax	
受講者名	①	②		
この講座を知ったきっかけは？	①DM ②所報 ③当所HP ④当所掲示板 ⑤その他（ ）			請求書 要・不要

ご記入頂いた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のために利用する他、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。