

2週間に1回、30分で目標を「絶対達成」させる営業会議の進め方

- 日 時 2021 年 9 月 2 日 (木) 13 : 00 ~ 17 : 00
- 会 場 名古屋中小企業投資育成(株) 研修室
- 講 師 アタックスグループ パートナー
(株)アタックス・セールス・アソシエイツ 代表取締役社長 横山信弘 氏
- 対 象 者 経営者、営業部門の幹部、営業マネジャー
- 持 ち 物 名刺、筆記用具
- 受 講 料

	投資先企業	投資先以外
1名	5,500 円	11,000 円

 消費税込み

● 研修のねらい

営業の仕事は目標予算を達成させることです。提案力を磨くことが目的でもありませんし、コミュニケーション能力を上げることが目的でもありません。製品知識はないよりはあったほうが良いというだけで、目標予算を達成させるスキルとは別物です。

何をすれば目標予算が達成されるのか？ それを定量的に表現できない営業マネジャーは、どのような営業会議を開催するのでしょうか？ どのような情報をオープンし、PDCAサイクルを回そうというのでしょうか？

目標に対する不足分から逆算し、営業の行動量との因果関係を探る。そして愚直に短時間で高速モニタリングを実施する。その手法を「コンサルティング先の事例」を交えながら開示していきます。

より実践に近い会議ノウハウ、そして他社における苦悩と克服の事例を知りたい方は、是非このセミナーにご参加ください！

● カリキュラム

※カリキュラムは一部変更させていただく場合がございます。ご了承くださいませようお願いいたします。

1. 目標を絶対達成させるとは、どういうことか？
2. 部下のモチベーションに左右するコミュニケーションとは？
3. 報告だけで終わる営業会議はやる意味まったくなし！
4. なぜ「2週間に1回、30分」の営業会議なのか？
5. マネジメントサイクルの基本
6. 会議で使う資料の作り方
7. 目標の「2倍」の材料を毎月仕込む『予材管理』の解説
8. 会議資料は2枚のエクセルシートのみで十分（エクセルシート事例をプレゼント）

講 師 紹 介

アタックスグループ パートナー
 (株)アタックス・セールス・アソシエイツ 代表取締役社長

ヨコヤマ ノブヒロ
 横山信弘 氏

現場に入り、目標を絶対達成させるコンサルタント。「絶対達成する部下の育て方」「絶対達成マインドのつくり方」「営業目標を絶対達成する」など、「絶対達成」シリーズの著者。著書は、韓国、台湾、中国で翻訳版も発売されている。年間100回以上の講演、セミナーをこなす。ロジカルな技術、メソッドを激しく情熱的に伝えるセミナーパフォーマンスが最大の売り。横山信弘のメルマガ「草創花伝」は、3.8万人以上の企業経営者・マネジャーが購読する。コラムニストとしても人気で、日経ビジネスオンライン、Yahoo!ニュースのコラムは年間2000万以上のPVを記録する。

営業パーソンの行動量を爆発的に増やす「大量行動」、目標の2倍の予材を積み上げてマネジメントする「予材管理」など、シンプルかつ徹底的な目標を達成させる指導手法は、支援企業から高い支持を得ている。企業研修は基本的に価格がつけられず、「時価」。それでも研修依頼はあとを絶たず、向こう8か月先まで予約は埋まっている。

2012年、(株)アタックス・セールス・アソシエイツ 代表取締役社長に就任。2016年、アタックスグループ パートナーに就任。

●定 員 18 名 (申し込み先着順・定員に達し次第締め切らせていただきます)

●申込締切日 2021 年 8 月 12 日 (木)

●お申し込み・キャンセルについて

- ①下記の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてご送付下さい。
- ②申し込み受付後、「受講証」と「請求書」をお送りしますので銀行振込にてお支払下さい。なお、開催日の1週間前になっても受講証が届かない場合は、お手数ですが下記お問い合わせ先までご連絡下さい。
- ③申込締切日前でも定員を超える申し込みがあった場合には、お断りさせていただくことがあります。
- ④申し込み人数が5名以下の場合、やむを得ず開催を中止させていただくことがあります。
- ⑤受講の取消しをされる場合は、開催日の前日より数えて3営業日前(土日・祝日、年末年始を除く)の午後5時までにご連絡下さい。それ以降のキャンセルに関しては受講料をご返金できませんので、ご了承下さい。

お申し込み・お問い合わせ先

株式会社投資育成総合研究所 M&T研修会事務局 (担当)原、加藤

〒450-0003 名古屋市中村区名駅南一丁目16番30号 東海ビル7階(名古屋中小企業投資育成(株)内)

TEL : 052-581-9545 FAX : 052-583-8501 E-mail : mandt@sbic-cj.co.jp

必要事項をご記入の上、切りとらずA4のままFAXにてご送付下さい。

株式会社投資育成総合研究所 M&T研修会事務局 宛

FAX 052-583-8501

受講申込書	2週間に1回、30分で目標を 「絶対達成」させる営業会議の進め方			2021 年 9 / 2	研修番号 21
貴社名					
住所	〒 -				
連絡担当者	氏名	所属名/役職名	Eメールアドレス(任意)		
				研修会ご案内のための登録が不要の場合は、 <input type="checkbox"/> に <input checked="" type="checkbox"/> をご記入ください。 <input type="checkbox"/> 研修会案内登録を希望しない	
	TEL	-	FAX	-	
受講者	所属名/役職名		氏名(フリガナ)		

※ 申込書にご記入いただきました個人情報は、研修参加者名簿として研修の運営及び講師の参考資料として使用するほか、関連するアフターサービス、セミナー案内に関する情報のお知らせのために利用致しますが、他の目的には利用致しません。