

# 戦略営業人材養成セミナー 2011

「目先営業、作業埋没営業に明日はない!」「戦略不在管理者は生き残れない!」  
**御社では、会社の未来を託す営業のコア人材は育てているでしょうか?**

営業人材開発部門、戦略営業推進企画部門、マーケティング部門、人事部門等のご責任者様向けに開催します。

業績をあげ続ける営業人材とは、“売るべき先様”に、“売るべきモノ”を、“勝つべくして勝つアプローチ”ができる人材です。そのために「知恵で勝負する営業(=戦略営業)」の養成法について分かりやすくお伝え致します。

## 第1回目

日時 2011年2月17日(木)  
(13:30~16:30)

講師 株式会社 トータル・マネジメント  
合計業績化コンサルタント 下條日佐夫

### 戦略営業人材をつくる秘訣はこれだ!

業績が上がらない営業の不具合現象(営業病)を、克服し戦略営業に変身させる秘訣をご提供します。

- 1) 営業病からの脱却が急務!
- 2) 戦略営業とは何か?
- 3) 今なぜ戦略営業の勧めなのか?
- 4) 戦略営業力強化の方法とは!
- 5) 体験『戦略営業力診断』  
営業病度チェック、営業マネジャ病度チェック

問題提起  
セミナー  
(無料)

二つの  
診断体験

## 第2回目

日時 2011年2月24日(木)  
(13:30~16:30)

講師 株式会社 トータル・マネジメント  
合計業績化コンサルタント 下條日佐夫

### 業績の「質」の“見える化”を実用化!

戦略人材養成のためには、業績の“質”を評価することが肝心。「守った業績」「攻めた業績」「創った業績」の業績の質を可視化し育成に活かす方法をご提供します。

- 1) グロス業績結果オーライ病にご注意!
- 2) 業績の質の見える化とは?
- 3) 見える化を支える目標管理の在り方とは?
- 4) 業績VQの管理方法とは!
- 5) 体験『業績VQ管理力診断』  
目標管理病度チェック、戦略目標管理度チェック

#### 開催概要

会場: キャンパスプラザ京都 JR京都駅(ビックカメラ前) 裏面地図参照

参加費: 無料(但し、申込多数の場合、会場の都合上、お断りすることがあります。お早目にお申込みください。)

申し込み方法: 下記参加申込書にご記入の上、FAXにてお申し込みください。

FAX: 06-6281-0431 (株式会社 トータル・マネジメント宛)

参加申込書 参加日程 (2月17日) (2月24日) 参加される日程に 印をつけてください

お名前

会社名

部署名

役職等

ご住所

TEL:

FAX:

e-mail:

#### セミナー企画

#### [主催] 人材経営研究所

〒617-0824 京都府長岡京市天神5丁目8-20

TEL & FAX. 075-958-1107

#### [事務代行] 株式会社 トータル・マネジメント

〒542-0082 大阪市中央区島之内1-13-28 15F TEL. 06-6281-0430 FAX. 06-6281-0431

http://www.tmc-gg.com/

# 戦略営業セミナー 2011

第1回目 2月17日(木)

第2回目 2月24日(木)

## 講師プロフィール

しもじょう ひさお  
下 條 日佐夫

株式会社トータル・マネジメント 合計業績化コンサルタント

『戦略営業実践法の発明者』 & 『Off-JTの枠を超えた現場を変えるコンサルティング』の発案者、指導実践者  
1946年東京都三鷹市生まれ。大学卒業後、大手研修機関にて、人材育成講師として1万名以上のビジネス人の指導を経験。又多数の講師を養成する。その後、独立し教育コンサル会社(株)トータル・マネジメント 設立。現場実践指導から生まれた、独自の合計業績実現法を開発。大手企業を含む変革志向企業における導入実績を重ねる。現在、同社の経営を後進に譲り、合計業績化コンサルタントとして活躍中。

主に担当経験のあるクライアント企業様

リコーグループ、パナホームグループ、ドコモグループ、三菱電機系列商社グループ等大手中堅企業の現場変革指導経験。

主な著書 『誰も語らなかつた会社を愛する人材の育て方』 『仕事人生一新法』  
小冊子 『目標管理病の治し方』 『営業マネジャー病の治し方』 『営業病の治し方』  
～トータル・マネジメントのホームページ(<http://www.tmc-gg.com/>)から入手可能です。

### 【会場案内図】

キャンパスプラザ京都

2階第二会議室

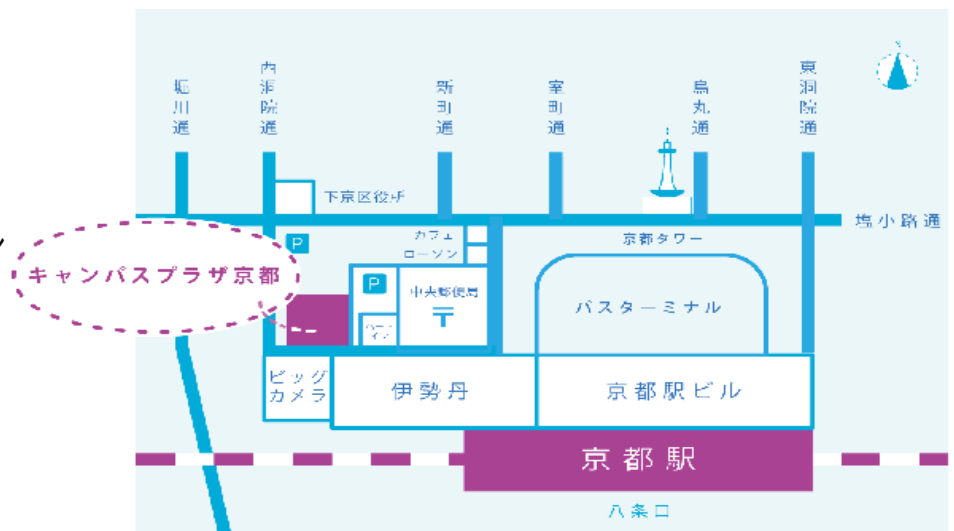
〒600-8216

京都市下京区西洞院通塩小路下ル

(ビックカメラ前)

TEL(075)353-9111

アクセス: JR京都駅下車徒歩2分



## ～ 人材経営研究所の教育・研修のご案内 ～

特長1. 行動特性を重視した実践指導で成果貢献を高めます。

特長2. 状況を自ら変える人づくりを目指し、仕事革新を促します。

特長3. プロフェッショナルな集団づくりで組織活動力を高めます。

仕事革新・達成感研修  
(目的: 次世代中核社員の育成)

- ・ 30才仕事革新・自己革新編
- ・ 40才リーダーシップ編

役割業績マネジメント研修  
(目的: 役割責任による高業績を導く)

- ・ Goal逆算法による新目標管理編
- ・ 役割基軸によるマネジメント再構築編

### 戦略セールス強化研修

(目的: 中核営業を養成)

- ・ 市場掌握力強化編(ターゲット法)
- ・ 時間管理能力強化編(時間創造法)
- ・ 戦略プロ力強化編(ソリューション提案法)

\*コンテンツ提供: (株)トータル・マネジメント

### 戦略マネジメント強化研修

(目的: 中核営業マネジャーを養成)

- ・ 戦略目標管理力強化編(SPDCA法)
  - ・ 3キアクション采配力強化編
- (市場掌握・時間管理・戦略プロ力)

\*コンテンツ提供: (株)トータル・マネジメント

### 戦略営業診断

(目的: 営業部門全体の実力を掌握)

営業病度分析 / 個人実力分析  
チーム戦力分析 / 組織体質分析

\*コンテンツ提供: (株)トータル・マネジメント

\* 企業様のさまざまなご要望にお応えするため、事前に丁寧なヒアリング(無料)を実施しております。お気軽にお声かけください。