

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
総務委員長 小 尾 一

「営業マネージャー向け実践講座」の開催について

当協会では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実施しておりますが、本年は下記のとおり行います。

つきましては、貴社内対象者の方々に是非ご参加くださいますようお願いいたします。

記

1. 日 時 令和元年9月24日(火) 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9B
東京都中央区京橋1-7-1 戸田ビルディング9階
URL <https://www.kashikaigishitsu.net/facilitys/cc-tokyo-yaesu/>
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 30名(定員になり次第締め切ります)
5. 講 師 株式会社 住宅アカデミア 企画推進部長 中 井 喜 之 氏
6. 参 加 費 6,000円(税込み)
回数券使用の場合 1人2枚
(全住協研修コース「中堅」「管理職」「宅建受験対策」受講者は無料)
後日、連絡担当者様宛に請求させていただきます。
※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。
7. 申 込 み 9月17日(火)までに、FAX(03-3511-0616)又は
URL (<http://www.zenjukyoku-edu.jp/>)より申込専用フォームにて
お申込みください。
※令和元年度全住協各研修コースの受講者の方は、「参加申込票」の
コース受講者欄の該当するコースに○を付け、お申込みください。
※回数券を使用される方は、「参加申込票」の回数券使用欄に○印を記入
の上、お申込みください。
8. 問 合 せ 先 TEL 03-3511-0611 担当 水野 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)	●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	●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 ●消費者の動向を簡単に知る情報源 ●管理者が知っておくべき最新のデジタルマーケティング事情
12:00～	根本的に変化しているマーケティングの概念	●あなたの会社のHPはどれだけのことに役立っている？ ●(ケース)今すぐ使えるデジタルマーケティング施策
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	●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	●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 ●マネージャーが身に付けておくといい「哲学」
15:10～	休憩	
15:20～	優秀営業マネージャー事例	●優秀マネージャーから学ぶケーススタディ ●人材不足時代に改善できるチームとできないチームの何が違うか ●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	所属・役職	コース受講者	回数券使用
		中堅・管理職・宅建	
		中堅・管理職・宅建	
		中堅・管理職・宅建	

※当日は名刺を1枚ご用意ください