

必要事項をご記入のうえ、FAXにてお送りください

FAX.0584-74-2688

絶対達成マネジメント習得講座

受講申込書

■日時・会場

	日程	時間・会場	テーマ
第1回	6/7(水)	時間:14:00~16:00 会場:OKB総研セミナールーム (大垣市郭町2-25 Kixビル5F)	営業担当者の行動力を 爆発的にアップさせる方法
第2回	7/11(火)	時間:10:00~17:00 会場:OKB総研セミナールーム (大垣市郭町2-25 Kixビル5F)	目標を絶対達成させる 思考と技術

■お申し込み内容

<input type="checkbox"/> 会員No _____ <input type="checkbox"/> 一般		<input type="checkbox"/> パスポート会員		私(申込責任者)は下記【個人情報の取り扱いに関する重要事項】を私と各参加者が確認し、承諾した上で申し込みます。 ■申込責任者名	
貴社名					
〒 _____		ご住所		受講券は、申込責任者様宛てにご送付いたします。	
TEL () _____		お取引店 _____ 店			
受講者希望日 参加希望日に☑ チェックしてください	お名前		役職*1(在職年数)	6/7(水)	7/11(火)
			(年)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
			(年)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
			(年)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

*1 参加者属性に合わせたセミナーの内容とするために利用いたします。可能な範囲でご記入ください。

〈受講料のお支払い方法〉

【共立ビジネスクラブ会員様】会費のお支払い指定口座から自動振替いたします。

※お振り込みをご希望の会員様は、右欄に☑チェックしてください。後日、振込用紙(振込手数料お客様負担)を送付します。

【一般のお客様】お振り込みでのお支払いになります。後日、振込用紙(振込手数料お客様負担)を送付します。

受講料

 お振り込みに変更する

■個人情報の取り扱いに関する重要事項

1. (名称) 株式会社OKB総研 (連絡先) TEL / 0584-74-2611 2. ご記入いただきました個人情報は、株式会社OKB総研の「個人情報保護方針」(<http://www.okb-kri.jp/policy.html>) および「個人情報の取り扱いについて」(<http://www.okb-kri.jp/public.html>) に従い適切に取り扱います。3. (個人情報の利用目的) セミナーに関する申し込みの受付とその業務の運営管理のために利用いたします。4. お客様が本申し込みに必要な記載事項の記載を希望しない場合、および本重要事項の内容の全部、または一部を承諾していただけない場合、本申し込みをお断りすることがあります。

お申し込み
お問い合わせ

株式会社OKB総研 共立ビジネスクラブ事務局 [担当] 渡邊(泰)・大橋・棚橋

TEL.0120-39-5505 FAX.0584-74-2688 [平日(祝日を除く) 9:00~17:00]

OKB Business Seminar

OKBビジネスセミナー のご案内

☆ OKB総研

絶対達成マネジメント習得講座

講師 株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ 代表取締役社長
米国NLP協会認定トレーナーアソシエイト 横山 信弘 氏
株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ 取締役 水田 裕木 氏

セミナーの ねらい

営業マネージャーの悩み、それは「目標をどのように達成すれば良いのか」ではないでしょうか。この悩みを解決するために切磋琢磨しているものの、明確な解決策がないまま混沌としてはいませんか？本講座では「予材管理」というマネジメント手法をお伝えいたします。「予材管理」とは、トップセールスの行動習慣を体系化した手法であり、予材管理を運用することで部下にトップセールスの行動習慣が身につく、目標予算の達成を実現させることができます。また、営業担当者は、自己マネジメントの仕組みとして活用することで、安定して目標を達成できるようになります。本講座では営業マネージャー・営業担当者を対象に、第一部では「営業目標を達成させるマインドの作り方」について解説し、第二部では具体的な「予材管理」手法を取得していただきます。※もれなく事前学習用テキストとして横山氏の著書「絶対達成バイブル」と、水田氏の著書「最低でも目標達成」できる営業マンになる方法」をお渡ししますので、『必ず』事前に通読のうえ受講ください。

対象 経営者 管理者 中堅 若手社員
幹部 実務担当者 新入社員

日時 第1回：平成29年 6月7日(水)
会場 14:00~16:00
第2回：平成29年 7月11日(火)
10:00~17:00
OKB総研セミナールーム
(大垣市郭町2-25 Kixビル5F)

受講料 (1名様 税込料金)	選択受講	会員	一般
		第1回	5,400円
	第2回	10,800円	25,920円
	すべて受講 (全2回)	16,200円	38,880円

定員 各40名 ※定員になり次第締め切らせていただきます。
お申込み状況によっては、開催を見送ることがあります。

第1回 6/7 (水) 営業担当者の行動量を爆発的にアップさせる手法
～営業目標を絶対達成させるマインドの作り方～

講師 横山 信弘氏

テーマ

ITに関しては能動的なのに、お客様に対しては受動的。それでいて目標予算が達成できないと「外部環境の変化」のせいにする……。このように、社内でパソコンばかり触ってお客様のところへ行かない営業担当者が激増しています。このような状況をどうすれば変えることができるのか？ どうしたら行動量が多く、目標を安定的に達成できる営業に変えることができるのか？ 「営業をなんとか変えたい！」本講座のテーマはその一点だけに焦点を当てました。多くの営業マネージャーが抱える課題を取り扱い、会社の目標を「絶対達成」させる理論をお伝えします。(横山信弘氏の講義はとてインパクトがあります。そのため本気度の低い方はご遠慮いただきます。)

講師 Profile

株式会社 アタックス・セールス・アソシエイツ 代表取締役社長
米国NLP協会認定トレーナーアソシエイト 横山 信弘氏



年間100回以上のセミナーは5,000名超の経営者/マネージャーを集め、常に満員御礼。ポリシーとして、コンサルティングは質を保つため、年間7~8社しか請け負わない。「ロジカルな方法論」を激しく情熱的にプレゼンテーションする技術に定評がある。「前よりもよくなった」ではなく「どんなに悪くても目標予算達成」と、現場に入り込んで、とことん結果にこだわる。精神論でない超シンプルな方法論は、聴く者すべてに「目からウロコの連続」と言われ、リピーターが絶えない。
2012年から日経ビジネスオンラインにて『営業の新常識 超・行動』を連載。最高100万PVを超えるなど、現在は日経の定番コラムに(月1回連載)。同年11月に出版された『絶対達成マインドの作り方』はベストセラーとなり、発売すぐ大増刷。現在「4刷」発売1ヶ月で3.5万部を記録した。

書籍名	出版社
成長を習慣化する3つの記憶	ポプラ社
「空気」で人を動かす	フォレスト出版
横山信弘の5枚のシートで営業目標を絶対達成課長塾必達課	日経B.P.社
課長塾売れる課 営業目標を絶対達成する 横山信弘の「超・行動」ガイド	日経B.P.社
絶対達成マインドの作り方	ダイヤモンド社
脱会議 今日からできる！仕事革命	日経B.P.社
絶対達成する部下の育て方	ダイヤモンド社

お申し込み手続き

- ・「受講申込書」に必要事項をご記入のうえ、FAXしてください。
- ・開催日1週間前を目途に受講券をお送りいたします。

受講料のお支払い

開催日以降の約定日に、会費のお支払い指定口座から自動振替いたします。
「すべて受講」を希望された場合、1回目の開催日以降の約定日に、まとめて自動振替いたします。

キャンセルの受付

キャンセルの場合は、開催日の前営業日までにご連絡ください。ご連絡のない場合は、受講料を頂戴いたしますのでご了承ください。
「すべて受講」の場合は、1回目の開催前のみキャンセルが可能となります。2回目の講座をご欠席された場合のご返金はいたしかねます。また、キャンセルの場合は、キャンセル料(選択受講1,500円、すべて受講3,000円)を頂戴いたしますので、ご了承ください。

【銀行振り込みの場合】
後日、振込依頼書(振込手数料お客様負担)をお送りいたしますので、開催日の前日までにお振り込みください。
※一般のお客様は、銀行振り込みとなります。

＜連絡先＞ ☎ **0120-39-5505**
平日(祝日を除く) 9:00~17:00

第2回 7/11 (火) 目標を絶対達成させる思考と技術

講師 水田 裕木氏

テーマ

人には「現状は現状のまま維持したい」という心理があり、組織変革ができない多くの原因はここにあります。本講座では、この原因について学び、これを打破するための手法について解説します。また、トップセールスの行動特性であり、予算の絶対達成を実現する自己マネジメント手法である「予材管理」の概念を習得していただきます。この考え方を習慣化させることで、予算を前倒し達成する方法論を身につけていただきます。

- 1 予算を達成させるために必要な習慣**
 - (1) 組織のパフォーマンスに影響を与えるもの
 - (2) パフォーマンスを上げるための環境を整備する
 - (3) 期限から逆算する習慣を身につける
 - (4) 期限から逆算すると何がかわるのか
- 2 現状維持バイアスを破壊する**
 - (1) なぜ、組織改革がうまく進まないのか
 - (2) 行動しないことが最大のリスク
 - (3) 思考プログラムを変える方法
 - (4) 体験が伴うから理解がある
 - (5) 市場価値のある人材とは
- 3 予算を達成させるマネジメントポイント**
 - (1) コミュニケーションがうまくいかない理由
 - (2) 過去の体験があればあるほどミスコミュニケーションが生まれる「空白の原則」
 - (3) ネガティブなことに焦点を当てると組織は弱体化する「焦点化の原則」
 - (4) 組織力を上げるためには仕組みが必要
- 4 予算を達成させる行動マネジメント**
 - (1) ペーシングとリーディングとは
 - (2) 最も簡単なペーシング方法
 - (3) KPIの設定ポイント
 - (4) 業績を安定化させるマネジメントの仕組みとは
- 5 最低でも目標達成する予材管理とは**
 - (1) 予材管理とは
 - (2) なぜ、目標の2倍の予材を積むのか
 - (3) 案件管理と予材管理の違い
 - (4) トップセールスの行動特性と予材管理
- 6 予算を達成させるためKPI設定(グループワーク)**
 - (1) 課題の抽出
予算達成のために「自分」がやるべき事
 - (2) 課題の分類
いつまでに改善するのか？
 - (3) 課題の分解
予算達成のための具体的行動、阻害要因は何か？

講師 Profile

株式会社 アタックス・セールス・アソシエイツ 取締役 水田 裕木氏

前職は、某大手ノンバンクで中小企業への融資業務を担当。営業活動のみならず与信管理、債権回収にも従事する。営業手法はテレポ営業を主体とした新規開拓が中心で1日200本のテレポ営業をこなす。営業部門での実績は、新規開拓件数全国2位(営業数約850名)管理部門では、50社以上の債権事故を取り扱う中、貸倒は2社のみ。

2006年にアタックスへ入社。会計を中心としたコンサルティング会社で非会計部門となる営業コンサルティング部門の立ち上げに参画。予材管理を使った営業マネジメントを軸に、ターンアラウンドマネージャーとしてクライアントの営業組織の変革を支援。前職の経験を活かし、「新規開拓」や「与信管理」に強みを持つコンサルタントとしても評価を得ている。実践的なノウハウをもとにしたセミナー、研修が好評で、日本屈指の営業力を誇る野村證券の研修講師も担当している。10,000人のトップセールスにインタビューを行い、ノウハウを体系化することもミッションとしている。

