

営業担当者向け 絶対達成マネジメント習得講座 ～目標を絶対達成させる思考と技術～

講師 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

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。本セミナーでは、この原因について学び、これを打破するための手法として、「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、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。
※事前学習用として、ご参加の方には水田裕木氏の著書『“最低でも目標達成”できる営業マンになる方法』をお送りします。事前に通読のうえご受講ください。

対象

経営者
幹部

管理者

中堅
実務担当者

若手社員
新入社員

日時

2019年
7月3日(水) 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5階)

受講料

会員 10,800円
一般 25,920円 (消費税込み)

定員

30名 ※定員になり次第締め切らせていただきます。
※お申込状況によっては、開催を見送ることがあります。

講師プロフィール

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。営業手法はテレポ営業主体の新規開拓が中心で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社以上の債権事故のうち、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、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。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。



カリキュラム

1. 予算を達成させるために必要な習慣
2. 現状維持バイアスを破壊する
3. 予算を達成させるマネジメントポイント
4. 予算を達成させる行動マネジメント
5. 最低でも目標達成する予材管理とは
 - ・案件管理と予材管理の違い
 - ・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の KPI 設定(グループワーク)
 - ・課題の抽出・課題の分類・課題の分解

受講申込書

必要事項をご記入のうえ、FAXにてお送りください。

会員No 一般 パスポート会員

貴社名

ご住所 〒 -

電話

お取引店

私(申込責任者)は下記「個人情報の取扱いに関する重要事項」を私と各参加者が確認し、承諾したうえで申し込みます。

■申込責任者名

※受講券は開催日1週間前までにご送付させていただきます。

セミナー開催日

ご参加者名

ご参加者名

ご参加者名

7/3

役職*1(在職年数)

役職*1(在職年数)

役職*1(在職年数)

(年)

(年)

(年)

*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

お振込み
に変更する

キャンセルについて

キャンセルの場合は、開催の前営業日までにご連絡ください。ご連絡のない場合、また当日キャンセルの場合は、受講料を頂戴いたしますのでご了承ください。

■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」および「個人情報の取り扱いについて」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。