

# 『チームの自律自走を促す”4つの歯車を回すマネジメント”』 ～事例から学ぶ、持続的に成果を出せる営業チームの勝ちパターンづくりとは?～

## こんな課題を解決！

- ◆営業マネジャーのプレイヤー化によって、**育成・支援に手が回らずメンバーが育たない。**
- ◆現場の有用な情報が営業チーム内で共有できておらず、**効率的・効果的な営業活動**ができていない。
- ◆持続的に成果を出せる**勝ちパターンを持った営業組織の作り方**の事例を知りたい。

## 本セミナーの目的と特徴

営業組織において、マネージャーがプレーヤーとしても動いているチームでは、本来担うべきマネジメントの役割を十分に果たすことができず、メンバー育成が進んでいない現状がよく見られます。

メンバーをまとめる部門長やマネージャーは、営業同行などでメンバーに“効果的・効率的な営業活動のコツ”を伝授したり、メンバーのナレッジを集約・横展開してチームの力を底上げするようなマネジメントが求められています。

本セミナーでは、“4つの歯車”を回すマネジメント”という概念をもとに、チームのメンバーが、会社としてのありたい姿といった上位概念や具体的な目標を確実に理解し、その概念を行動レベルでも実行できる状態にするための手法を導入事例を通してご紹介します。

営業組織の強化を自社の課題として感じている人事・経営企画のご担当者様は、ぜひこの機会にご参加ください。

持続的に成果を出すための“マネジメント・メカニズム”



## 講師



### 亀田 啓一郎 (かめだ けいいちろう) 株式会社プロジェクトプロデュース 代表取締役

リクルートに入社。法人向け新規開拓営業に従事した後、販促企画やナレッジマネジメントなどの営業支援活動を行う。リクルートマネジメントソリューションズに出向し、営業研修や営業組織強化のワークショップ設計に従事。2006年に独立起業。営業、販売、接客などの顧客接点部門の組織開発プロジェクトを数多く手がける。

#### ■コンサルティング内容、および研修の主な実績

「営業・接客の勝ちパターンづくり」ワークショップが定番メニュー。お客様と共々のべ約1400の勝ちパターンをつくり、ブラッシュアップしてきた実績をもつ。ブラックボックス化しがちな営業、接客ノウハウを形式知化し、組織の知恵に変えていくプロジェクトを数多く経験している。

システム開発、IT企業・自動車・銀行・住宅・エネルギー業界・インターネットサービス・調査サービス・人材サービス・情報通信・テレマーケティング・医薬・大手流通業、商社など、大手市場企業から従業員300名クラスの中堅企業・ベンチャー企業を幅広く担当。

## タイムスケジュール

14:00  
}  
17:00

- ◆持続的に成果を出せる営業チームの特徴とは  
・営業メンバーの自律自走を促すコツとは
- ◆営業勝ちパターンのつくり方  
・事例をもとに具体例の紹介
- ◆勝ちパターンを活用したメンバー育成の  
取り組み事例のご紹介
- ◆質疑応答・アンケート
- ◆終了

## 開催概要

- 日程 ・2018年 5月11日(金)  
9月14日(金)
- 時間 1日間 (14:00～17:00)
- 会場 新宿マインズタワー 18階 (JR 新宿駅 徒歩5分)
- 料金 無料