

《マネジメント研修 営業マネージャーのプログラム例》

|                               | 第1日目  | 第2日目   |
|-------------------------------|---|--|
| 1日目<br>8時間<br>+<br>2日目<br>6時間 | <p><u>1. オリエンテーション</u><br/>開講／目的、諸注意<br/>自己紹介</p> <p>アイスブレイク</p> <p><u>2. コミュニケーションの重要性再認識</u><br/>・「仕事力」の定義<br/>・ベーシックコミュニケーション<br/>・個別性を認識する<br/>・自分の意志を正しく伝える</p>  | <p><u>昨日の振り返り</u></p> <p><u>9. 顧客訪問時の有効なアプローチ</u><br/>・ 面会方法を工夫する<br/>・ 情報収集、提供を工夫する<br/>・ (中身の充実)学術、営業スキル</p> <p><u>10. 創造力開発、イノベーションを意識する</u><br/>・好奇心、チャレンジ性、柔軟性、結合力<br/>想像力、実現力の統合に対する理解</p> <p><u>11. 課題の整理から解決へのアクションプラン作成演習</u><br/>・課題の類型化<br/>・課題解決への着手ポイント</p> |
|                               | <p>昼食 休憩</p>  | <p>昼食 休憩</p>   |
|                               | <p><u>3. 日々の仕事のスタイル再点検</u><br/>・ 顧客、時間、対人スキル、時間活用、<br/>知識活用等の見直し<br/>(複数観察の活用)</p> <p><u>4. 情報共有化の重要性</u><br/>・インプットとアウトプットのタイミング<br/>・互恵関係構築</p> <p><u>5. リーダーシップ・マネジメント概論</u><br/>・ リーダーの役割<br/>・ 現場におけるリーダーの留意点<br/>・ モチベーション、ビジョンの重要性</p> <p><u>6. OJTのポイントと進め方</u><br/>・個別性への対応<br/>・計画的な育成とは…</p> | <p><u>12. チームパフォーマンス向上シートの作成</u><br/>・メンバー個々の育成計画<br/>・チームとしての重点課題<br/>・チームを超えての取り組みポイント<br/>の統合をイメージする。</p> <p>まとめ</p>  |
|                               | <p>夕食</p>   |  |
|                               | <p><u>7. メンバーを導くコーチングスキルの習得</u></p>   |  |
|                               | <p><u>8. 発想転換(イノベーション)ゲーム</u></p>   |  |

■ 3. の「参加者の日頃の行動調査」については、参加者の部下・同僚・上司に当該者の日頃の言動について簡単な「事前調査」を依頼し、当日の自己認識とのギャップを調査します。

■ 10. 「想像力開発」については一般化されたプログラムでの気付きの増幅を喚起するのか、実務に即した事例を個々に抽出して発想の広がりを持たすのかにより演習の選択を行います。