



# 営業リーダーのための 部下を半年でトップ営業に育てる方法


こんな  
営業リーダーが  
いませんか？

- ✓ 「営業センスのない奴はダメ」と決めついている
- ✓ 業績の悪い営業パーソンを怒鳴り散らしている
- ✓ 同行営業をしてもなかなか営業パーソンが育たない

こんな  
営業リーダーに  
変えます！

- ✓ 部下の個性を認めて、長所を活かす
- ✓ 同行営業のポイントをつかんで、育てることができる
- ✓ 部下のモチベーションを高めて、自発的に成長させる



プログラム	講師
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 営業成績最下位の営業パーソンを半年でトップ営業に育てた私の経験</li> <li>2. 部下の特性を見極める 自分と部下の価値観の違いを理解する</li> <li>3. 売れない営業を分析し、原因を明かす 売れる営業パーソンと何が違うのか</li> <li>4. 上司と部下の人間関係作りがキーポイント 関係の質が結果の質を生み出す/関係の質の5つのレベル</li> <li>5. メキメキ育つ同行営業の実践 部下が育つか育たないかはあなたの覚悟次第</li> <li>6. モチベーションを最大化することでパフォーマンスも最大に 外的モチベーションから内的モチベーションへ/ヤル気ホルモンを味方にする</li> <li>7. あなたの明日からの具体的行動コミットメント</li> </ol>	<p>(株)セルフ・インプルーブ 代表取締役 <b>和田 勉 氏</b></p>  <p>京都府立大学を卒業後、大手製薬メーカー 三共(株)で営業を担当し、好業績をあげて会社に貢献する。その間の様々な経験から、心理学、NLP、コーチング、仏教、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。</p> <p>その後、東証1部上場メーカーの三井化学(株)に転職。子会社の支店長時代の学びを活かすことで、全国営業トップ支店となり、その成果が認められ、全国営業統括と社内営業研修を任される。</p> <p>2013 年末に同社を退職し、(株)セルフ・インプルーブを設立。モチベーションアップ、プレゼンテーション、営業スキルアップ、タイムマネジメント、組織の活性化などを得意としている。</p>

【日 時】 2022 年 10 月 24 日 (月) 10:00~16:00

【会 場】 東京セミナールーム (コト室町3「室町ちばぎん三井ビルディング」15F 定員16名)

※地下鉄銀座線「三越前駅」下車 1 分 ※駐車場はございませんので、お車でのご来場はご遠慮ください。

【受講料】 会員：24,200 円 消費税込 (資料代含) 一般：29,700 円 消費税込 (資料代含)

※1 社 2 名以上ご参加の場合、合計金額の 10%を割引きます。

ホームページからお申込みいただけます

ちばぎん総研 セミナー

検索



# ホームページからお申込みいただけます

セミナー予定表からご希望のセミナーをお選びください

ちばぎん総研 セミナー

検索



1. 弊社ホームページからお申込みください。ご連絡担当者宛に確認メール（自動返信）が届きます。
  2. 受講票を連絡担当者宛に郵送いたします。
- FAX でお申込みの場合は、下記参加申込書に必要事項をご記入のうえ、FAX して下さい。FAX 確認後、ご連絡担当者あてに確認のお電話をいたしますので、ご了承ください。

お申込者が 10 名未満の場合は、中止とさせていただく場合がございます。ご了承ください。

## 受講料のお支払方法

### ●自動引落契約のある会員の方

セミナー開催月の翌月 5 日に、ご契約口座（会費支払口座）より所定金額を引き落としいたします。請求書を連絡担当者宛にご郵送します。※領収書が必要な方は別途ご連絡ください。

### ●自動引落契約のない会員及び一般の方

請求書をご郵送いたしますので、開催日前日までに指定口座へお振込みください（振込手数料はご負担願います）。※領収書は発行いたしません。「振込金受取書」を領収書としてご使用ください。

### ★受講キャンセルの場合の受講料のお取扱い

開催当日のキャンセルは受講料を頂戴いたします。ご了承ください。

## 講演の録音、録画はご遠慮願います。

### 【お問い合わせ先】

株式会社ちばぎん総合研究所 経営コンサル第二部  
TEL: 043-351-7430 FAX: 043-351-7440  
ホームページ: <https://www.crinet.co.jp/>

### 受講者の方々へのお願い

- マスク着用での受講をお願いいたします。当日はマスクをお持ちください。
- 受付時に検温を実施いたします。37.5 度以上の熱のある方や具合の悪い方は、受講をご遠慮ください。



## 【FAX 用 参加申込書】10/24(月)「部下を半年でトップ営業に育てる方法」FAX 043-351-7440

貴社名		○で囲む	総研会員・非会員
ご住所	〒	会員番号	
電話番号		連絡担当者	所属・役職
FAX		氏名	
所属・役職		受講者名(ふりがな)	

\* 個人情報の利用目的 ①商品やサービス等のお申込受付のため。 ②商品やサービス等のご提供に必要なご案内・ご連絡・ご請求を行うため。 なお、個人情報の利用目的の詳細につきましては、弊社ホームページの個人情報保護宣言をご覧ください。