

# 部下の業績UP指導力セミナー

顧客を知り、部下を知る！業績UPにつなげる指導法



【講師 野口明美】

大学卒業後、中学校の講師を経て、  
㈱リクルート入社。西日本一の業績を残す。  
退社後、研修会社を経て、  
平成13年株式会社営業会議を設立。

## 顧客と営業担当者の信頼関係は築けていますか？

「商品(サービス)について自信を持ってお勧めできる！」

「お客さまからの引き合いも多い！」

—でも、なぜだか、思ったより業績が伸びていない。

—相変わらず、価格への要求が続き利益確保に苦労している。

そんなことはありませんか？お客さまと営業担当者の関係性・アプローチ方法を見直すことで、今よりも更に強い営業組織・チームに変革させましょう！

今回は、人の行動パターンを知るための効果的な分析ツール(Wiley)を体験していただき、そのツールを使ったマネジメントをプロ講師野口がレクチャーします。

「効果的な分析ツール(Wiley) + プロ講師によるレクチャー」がセットとなった大変お得なセミナーです。この機会に是非、ご参加ください。

### 日時

2018年 11月21日(水)  
13:15～17:30 (受付 13:00～)

### 場所

西本町インテスビル 17階  
(大阪市西区西本町2丁目3-10)  
Osaka Metro千日前線 / 阿波座駅 徒歩6分  
Osaka Metro御堂筋線 / 本町駅 徒歩10分

### 費用

¥20,000-(税込み)  
※自己分析ツール(Wiley)受検代含む  
※事前振込にてお願いします。

### 講座内容

#### ★「部下指導力UP」セミナー

- ・マネジメントとリーダーシップ
- ・分析ツールの見方
- ・分析ツールを活用したマネジメント

- セミナー当日までに自己分析ツール(Wiley)をWeb受検していただきます。
- お申し込みの際、自己分析ツールのWeb受検について、詳細をお伝えします。

### 申込方法

お電話またはメールにてお申込みください。申し込みの際、社名・氏名・連絡先・メールアドレスをお知らせください。

TEL : 06-6241-8055

Mail : kohshi@eigyokaigi.com

担当:山本 受付:平日10:00-18:00(土日祝日休み)

担当:山本

主催：株式会社営業会議

大阪市中央区博労町4-7-5 本町TSビル301 | TEL : 06-6241-8055 | <http://www.eigyokaigi.com/>



## ITソリューション業界 営業管理職

入社2年目の若手営業マン育成で悩んでいましたが、セミナーで学んだことを早速実践してみようと思います。モチベーション管理はもちろん業績管理の際にも役に立ちそうです。大変、有意義な時間になりました。ありがとうございました。



## プラスチック加工メーカー 経営層

物事の捉え方や重要視するところなど人のタイプによって違うことを知りました。その特徴を活かして部下のマネジメントだけでなく、顧客分析や提案方法にまで広く活用しようと思います。



## 繊維製品メーカー 人事部長

部下のタイプを把握しておくことで、マネジメントのアプローチが変わってくることを具体的に知ることができました。今までは通り一遍のマネジメントでしたが、今後は教わった内容を活かして、個々の能力を伸ばすためのマネジメントに繋げていこうと思います。



## 日用品メーカー 取締役

弊社では営業の若返りを図っているが、先輩営業から若手への指導や引継ぎが上手くいっていない。このセミナーでは部下のタイプを見極め、それぞれのタイプ別に上手に働きかけるコミュニケーション方法を知ることができたので、早速現場で活用してみようと思います。