

## NOMA テーマ別研修 モデルプログラム例)

|                  |   |  |
|------------------|---|--|
| 研修モデル<br>プログラム名  | <b>セールスマネージャー強化モデルプログラム</b><br>NOMA- LD(LEAD)Ⅱ自己診断を活用！部下を導き(LEAD)強いチームを創造する   |  |
| 研修のねらい<br>(到達目標) | 見込み客を創出(Lead generation)し受注につなげるための管理能力を高める。そのための能力とは？チームの成果を上げるセールスマネージャーに求められる日常の行動特性をその場でチェックし振り返っていただくことで自己の「気づき」を促します。部下に対するマネジメント力とお客さまに対するマネジメント力6つの能力と12の要素を強化します。  |  |
| 研修期間             | 標準：2日   |  |
| 有効対象             | 法人営業マネージャー  |  |
| 研修ポイント           | 【NOMA- LD(LEAD)Ⅱ自己診断の活用】60問の質問に回答し、その場で集計・分析。強いチームをつくるための12の要素(スキル)の強みと弱みを自己診断。短時間で視覚化(レーダーチャート)します。また、12の要素から、6つの能力も視覚化し取り組むべき課題が明らかになります。   |  |
| モデルプログラム事例       |   |  |
|                  | 1 日 目   | 2 日 目  |
|                  | 1. 『自己診断分析』<br>(二つの切り口・三つのマネジメント項目、12の要素)<br>2. 『対部下マネジメント「戦略・計画」』<br>(1)戦略・計画・ストーリー<br>(2)MBO(目標による管理)<br>3. 『対部下マネジメント「営業体制」』<br>(1)チームビルディング<br>(2)チームマネジメント<br>4. 『対部下マネジメント「ファシリテーション能力」』<br>(1)コーチング(傾聴・承認・質問)<br>(2)会議(ミーティング)<br>講義、GD、シナリオライティング、ロープレ、講評 等 | 5. 『対お客さま「顧客創造力」』<br>(1)得意先管理<br>(2)CS(お客様満足)<br>6. 『対お客さま「提案営業力」』<br>(1)社会動向、業務知識<br>(2)ソリューション(問題解決)<br>7. 『対お客さま「対外交渉力」』<br>(1)説得話法<br>(2)クレーム対応力<br>講義、GD、シナリオライティング、ロープレ、講評 等 |

上記はあくまでモデルプログラムです。

実施の内容は可能な内容であれば、ご希望に応じてカスタマイズができます。

お気軽にご相談ください。

お問い合わせ先

一般社団法人日本経営協会 東京本部

経営開発グループ

TEL 03-3403-1716

FAX 03-3403-8417

E-Mail tiso@noma.or.jp