

第5回オンライン生産性向上支援訓練

経験に基づく営業活動の 見える化と継承

12.19 金 10:00 ~ 17:00

これまで培った経験に基づく知識・技能の見える化及び営業活動の改善支援ができる知識と技能の習得を目指します。

開催日時

2025年12月19日（月）10:00~17:00

開催

WEB開催（ZOOM使用）

定員

30名（先着順）

受講料

受講料：3,300円（税込）／名

推奨対象者

中高年齢層・おおむね45歳以上
（45歳以下の方も受講できます）



講師 ■ 古賀 美恵

株式会社インソース

外資系大手証券会社で債券営業を経験。その後、ビジネス翻訳に携わり、2017年より研修講師として活動。営業力強化や部下育成など幅広いテーマを担当し、常に双方向のコミュニケーションのある研修で飽きさせないスタイルに定評のある講師です。

お問い合わせ

一般社団法人日本鍛造協会

☎ 03-5643-5321

✉ jinzai@jfa-tanzo.jp

🌐 <https://www.jfa-tanzo.jp/>



一般社団法人日本鍛造協会



1.経歴の棚卸し

1. 役割を認識する

求められる役割、求められる成果とは何か？
チェックシートによる課題の認識を行います！

2.営業活動の分析と改善

1. 目標管理で組織改革を実現する

理念と戦略、現在の会社のテーマ（中期経営計画・戦略）を確認します！

2. 営業をプロセスでマネジメントするために

営業チームをマネジメントする上でのポイント営業戦略・方針策定、
見込み先リストアップ、アポイント・訪問信頼関係構築等々提案方法学びます！

3.コーチングを活用した指導法

1. 求められるマネジメント

マネジメントとは「結果の管理」と「プロセスのチェック」
部下の仕事の管理から教育の重要性まで確認します！

2. 部下をマネジメントする

部下をマネジメントするうえで不可欠なコーチングの基本を理解し、傾聴や質問の
スキルを磨くとともに、GROWモデルを活用した実践的な指導方法を習得します。

3. P D C Aサイクルを徹底的に回す P D C Aサイクルを徹底的に回す

P D C Aによるマネジメント、P D C A計画を作成します！（3ヶ月計画）

ご用意いただくもの

受講用PC

・・・受講生1名につき1台

- ※ グループワークがあるため、必ず、受講生1名につき1台でのご参加お願いいたします。
- ※ PowerPoint を使用できる環境で受講してください。

ヘッドホンセット

・・・マイク付きのイヤホンのご準備をお願いいたします。

カメラ

・・・PC備え付けのもので結構です。

ネット環境

・・・無料Wi-Fiでのご参加はご遠慮いただきますようお願いいたします。

◆注意事項◆

- ① 録画・録音・キャプチャー取得などによるデータ保管を禁止します。
- ② 受講にあたっては、下記URLより「同時双方向通信による生産性向上支援訓練利用規約」を事前にご確認ください。
<https://www.jeed.go.jp/js/jigyonushi/q2k4vk000000v87c-att/q2k4vk000003ojz1.pdf>