

## 開催概要

**日時** Aコース：4/14(木)、5/26(木)  
Bコース：6/23(木)、7/28(木)  
Cコース：8/25(木)、9/21(水) } 各回とも午前10時～午後5時

**会場** 大阪府工業協会 研修室  
大阪市中央区本町4-2-5(本町セントラルビル)

**受講対象** 主に営業部門の管理職・管理職候補の方  
(部長/課長/係長/リーダー など)

**講師** 小森コンサルティングオフィス  
代表 **小森 康充氏**  
(元 P&G ジャパン-アジアパシフィック最優秀マネージャー)



〔会場ご案内図〕

**受講費** 1コース(2日間)受講 会員企業の方 38,880円 非会員企業の方 49,680円  
全コース(6日間)受講 会員企業の方 97,200円 非会員企業の方 129,600円

お振込先 { [三井住友] 備後町支店(当) No.201068 ※いずれも消費税を含む  
[三菱東京UFJ] 信濃橋支店(当) No.321966  
[りそな] 大阪営業部(当) No.1027054

**申込方法** 下欄の受講申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXで下記当協会宛にお申込みください。  
折り返し、受講票、請求書および振込用紙をお送りいたします。

→ **申込みFAX : 06-6245-9926**

※開催前々日以降のキャンセルは受講費を全額ご負担いただきますので、代理の方の出席をお願いいたします。

**主催** 公益社団法人 大阪府工業協会 振興部  
〒541-0053 大阪市中央区本町4-2-5 TEL 06-6251-1138 / FAX 06-6245-9926

-----キリトリ線-----

## 受講申込書

会社の核となるプレイングマネージャーへ！  
**営業管理職研修 ～組織を強くする3つのスキル～** No.4233-1341YN

会社名			
所在地	〒	TEL	( )
		FAX	( )
受講者	所属部署	氏名	受講希望コース (○印をお付け下さい)
			全コース・Aコース・Bコース・Cコース
			全コース・Aコース・Bコース・Cコース
			全コース・Aコース・Bコース・Cコース
◎申込担当者 (受講票・請求書等のお送り先)		◎受講費 ( )円 × ( )コース	
所属 (役職名)	氏名	…合計 ( )円は ( )月 ( )日に ( )銀行より振込みます	

※ご記入いただいた内容は、事務処理・担当講師への受講者名簿提示のほか、研修案内の送付に利用させていただく場合がございます。  
なお、内容の訂正・利用停止をご希望の際は、当協会までご連絡ください。

## 階層別研修

会社の核となるプレイングマネージャーへ！

# 営業管理職 研修

～組織を強くする3つのスキル～

本研修では、営業管理職(部長、課長など)及びその候補者に対し、プレイングマネージャーとしての自らの営業実績を伸ばしつつ、部下を教育しチームを活性化させるためのスキルと自信を身に付けていただきます。テーマの異なる全3コースで、いずれも『学習(研修1日目)→実行→洗練(研修2日目)→修正』のサイクルを繰り返して知識の習慣化を目指し、確実なスキルアップを図ります。長年にわたり営業部隊を率いてトップクラスの実績を重ねてきた講師のもと景気や運に左右されずに実績を上げ続ける仕組みを学び、会社の核となる営業管理職を目指しましょう。

伸ばしたいスキルに合わせて選べる3コース

各コースとも2日間 10:00～17:00

### Aコース

部下の規範となる  
『商談の進め方』

1日目 4/14 (木) >>> 2日目 5/26 (木)



講師著書進呈  
「スベらない商談力」  
(かんき出版)

### Bコース

トップ営業マンの  
『段取り仕事術』

1日目 6/23 (木) >>> 2日目 7/28 (木)

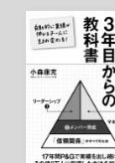


講師著書進呈  
「トップセールスの段取り仕事術」  
(PHP ビジネス新書)

### Cコース

仕組みで部下を動かす  
『営業部隊の管理』

1日目 8/25 (木) >>> 2日目 9/21 (水)



講師著書進呈  
「リーダー3年目からの教科書」  
(かんき出版)

内面で各コースの詳細をご確認ください

【主催】 公益社団法人 大阪府工業協会

〒541-0053 大阪市中央区本町4-2-5  
TEL 06-6251-1138 / FAX 06-6245-9926

受講対象  
営業課の管理職  
部長/課長 及び  
その候補者  
など