

日本経営士協会 基礎8科目講習会

営業管理 初級 I・II 講習会

【講師】 今井 信行 氏

日本経営士協会 会長 経営士

■ 講演主旨

経営環境の高度化・多様化・複雑化に”光速”変化が加わり、昨日の経営手法が直ぐに陳腐化します。一方で、経営士としては、専門分野だけではなく、裾野の広い知識やコンサルティング技術の習得は不可欠です。日本経営士協会では、その趣旨に沿って基礎8科目の中でも基本4科目の受講が、原則として会員に求められています。(専門分野受講免除制度あり)

多くの会員が苦手としています営業部門のコンサルティングですが、その基礎知識を修得していきますと、自分の専門分野のコンサルティングに幅を持たせることができるようになるでしょう。営業・マーケティング講習会は三部構成になっていますが、その中でも最も日本経営士協会の伝統が色濃い「**営業管理講習会初級**」を、大先輩達の意味やノウハウを引き継いでいる今井会長が、わかりやすい語り口で紹介してくれます。

営業部門とは縁の遠いとお考えの会員でも、なにを学ぶべきか、どの様に学ぶべきかを知ることができるでしょう。その結果、営業部門のコンサルティングにも、先輩会員と共に共業・共用・共育してみようという気持ちが起こってくるかもしれません。

会長の口から、日本経営士協会の伝統的なノウハウを直接聴く機会は、それほど多くはありません。万障をお繰り合わせの上、参加し、「機会損失」をしないようにして下さい。

■ 講習対象者

◇ 日本経営士協会会員 研究会員、一般会員、経営士補会員、経営士Cクラス会員

上記に該当する当協会会員におきましては、必須科目でもあり、単位取得の対象となっています。各地で開催されます講座を受講して下さい(Web受講も可能です。詳細につきましては別途ご案内致します)。受講していない場合には、昇格試験にて合格ライン以上の得点をとる必要があります。

なお、営業・マーケティング分野で、コンサルティング実績ないしは販売士の資格を有する会員で、受講免除申請を行い申請が承認されますと、当該科目の受講が免除されます。

上記以外の会員でも、自分の知識や技能を復習することにより、基礎力の裾野を広げたい会員や、営業・マーケティング科目認定講師資格取得を希望する会員には、是非とも受講をおすすめします。

会場参加のみならず Web 受講も可能です。使用されているパソコンに『skype』がダウンロードされていれば、お住いの場所に係らず事務所・自宅等で講習会を受講できます。

◇ 日本経営士協会 営業・マーケティング初級認定講師

当協会の営業・マーケティング初級認定講師で、当該科目を受講していない会員は、認定後一年以内に当講座の受講が義務づけられています。期間内に、当協会本部が全国で開催するいずれかの会場で受講しなせんと、認定が取り消されます。なお、営業・マーケティング科目以外の認定講師につきましても、当該講座を受講することを強くお勧めします(Web受講も可能です。詳細につきましては別途ご案内致します。)

◇ 非会員(ビジター)様

将来経営コンサルタントを目指している方には、経営コンサルタントになるには、どの様な知識を持っていれば良いのかを確認するためにも受講をおすすめします。当協会に入会を希望されたり、資格取得を希望されたりする場合には、この講座を受講することにより、営業・マーケティング科目のペーパーテストが免除されます。

中小企業診断士資格取得を検討したり、準備中であつたりする方には、知識整理のために、

受講をおすすめします。また、すでに中小企業診断士資格をお持ちの先生におかれましては当協会にて、実務力養成のために入会されるときに課されますペーパーテストの一部が免除されます。是非、この機会に受講されることをお勧めします。

■ 営業管理初級講習会カリキュラム概要

経営士として求められる営業・マーケティング分野に関する基本的なコンサルティング・スキルや知識を取得するために、営業管理初級講習会を以下に示すように2回に分けて開催します。各講習会の項目及び内容については都合により変更される場合もあります。

1回目：営業管理初級Ⅰ講習会（令和元年10月12日（土）開催）

- 第一章 時代が求める営業とは
 - ・ 営業部門には旧癖が続いている
 - ・ 営業活動とは
 - ・ 営業活動の流れ事前準備とアプローチ
 - ・ 営業活動の流れニーズの把握
 - ・ 営業活動の流れ提案からクロージングまで
- 第二章 営業強化は温かい管理から
 - ・ 営業部門に不可欠な温かい管理とは
 - ・ 智慧の蓄積が管理の基本
 - ・ 正しいPDCAの「P」とは
 - ・ 正しいPDCAの「D」とは
 - ・ 温かい管理の「C」とは

2回目：営業・マーケティング初級Ⅱ講習会（令和2年1月25日（土）開催）

- 第三章 営業戦略と計画立案のコンサルティング
 - ・ 営業戦略の基本的な考え方
 - ・ 合理的な営業計画の立案
 - ・ 必要な売上高の算出
 - ・ 営業方針・計画の徹底と必達術
- 第四章 時代に即した営業部門を創るコンサルティング
 - ・ 正しいPDCAの「C」の実務
 - ・ 顧客管理を重視したコンサルティング
 - ・ 営業パーソン研修で強力部隊作り
 - ・ 社内での情報収集術とコミュニケーション
 - ・ 営業パーソン管理の基本は営業日報

営業・マーケティング分野に精通している認定講師が、営業管理における基礎知識について分かり易く講義致します。

■ 講師プロフィール

特定非営利活動法人 日本経営士協会 会長 経営士 今井 信行 氏

アメリカで経営学、マーケティングを学び、日本の商社で輸出入業務や新商品開発と市場導入などを担当。ニューヨーク駐在所長、アメリカ法人役員などを歴任後、経営コンサルタントとして独立。製造業を中心に、マーケティング思考の経営戦略支援をし、国内だけでなくグローバルな活動をしている。

日本のコンサルタントの地位向上・若手育成に力を注いでいて、「コンサル



「タントのためのコンサルタント」と呼ばれる。日本経営士協会理事長、日本コンサルタントアカデミー学長他各種の要職を経て、平成26年6月より現職に至る。

ソフトバンク「営業管理職のためのパソコンノウハウ」、日経BP社「表計算ソフトのビジネス活用」、秀和システム「ロジカル・シンキングがよ〜くわかる本」「あたたかい管理のための管理会計の教科書」、グロマコン出版「発展し続ける企業の秘密の道」、アメリカ・マグローヒル社「アメリカにとって今が対日進出のチャンス」をはじめ、著書や論文・寄稿・講演など多数。

■ 開催日時・会場及びお申し込み先

営業管理初級Ⅰ/Ⅱ講習会は下記内容にて開催されます。

科目 及び 日時	営業管理初級講習会 初級Ⅰ 令和元年10月12日(土) 13:00~16:00 初級Ⅱ 令和2年01月25日(土) 13:00~16:00
受付	初級Ⅰ 令和元年10月12日(日) 12:30~ 初級Ⅱ 令和2年01月25日(土) 12:30~
対象	<ul style="list-style-type: none"> ・一般企業の経営者・管理職、大学・大学院生 ・当協会会員及び入会希望者 ・営業・マーケティング初級講習会を未受講の当協会営業・マーケティング初級認定講師(受講必須)
会場	飯田橋白王ビル3F会議室 東京都文京区後楽2-3-10
定員	20名(先着順)
受講料	お申し込み後、別途振込先を連絡いたします。 ビジター様 各回6,000円(前納振込/各開催毎) 2回セットで10,000円(前納振込) 日本経営士協会会員 各回3,000円(前納振込/各開催毎) (Web受講も可能です) 2回セットで5,000円(前納振込)
お問合せ 及び 申込	*受講に関する問い合わせ及び申込 日本経営士協会 講習会担当事務局 E-Mail : 左の「E-Mail」をクリックするとメーラーが立ち上がります。 電話 : 03-6801-6630 (清水または古川まで) FAX : 03-6801-6130 お申込時に、会場に参加されるか、またはWeb受講を希望されるか、どちらの方法で受講されるかをお伝えください。 *Web受講に関する問い合わせ zoomを使用しての受講となります。受講申し込み終了後、参加URLをお知らせします。 問合せ先 : 稲葉隆治 電話 : 080-4055-0178、 E-Mail : 左の「E-Mail」をクリックするとメーラーが立ち上がります。
当日 連絡先	稲葉隆治 電話 : 080-4055-0178

■ 受講特典

取得単位 : 2単位/回 (2回セットで4単位)取得することができます。

また、会員は昇格試験時に、営業・マーケティング科目のペーパーテスト受験が免除されます。

非会員様は、入会・資格審査時に、営業・マーケティング科目のペーパーテスト受験が免除されます。

以上

受講申込書

*氏名(ふりがな):

*日本経営士協会会員の方は、資格、会員番号を明記:

*連絡先電話番号:

*メールアドレス:

*Web受講: 希望する 希望しない

(該当するほうを○で囲む)

*受講項目

営業管理初級講習会

科目 及び 日時	受講される科目に○を入れる
初級Ⅰ 令和元年10月12日土) 13:00~16:00	
初級Ⅱ 令和2年01月25日土) 13:00~16:00	

メールの場合 jimu@jmca.or.jp

FAXの場合 03-6801-6130