

社内の教育を活性化し、上司の方々のお悩みを削減

～ビジネススキル研修 お申込企業様限定！～

上司向けマネジメント勉強会

この度は、弊社ビジネススキル研修をお申込みいただきまして、誠にありがとうございます。4月から開始をしますビジネススキル研修の効果を最大化するために**弊社の教育施策と社内での上司の皆様の教育が上手く連携できるように**、上司向け勉強会を開催いたします。昨今の若手の傾向、弊社研修を踏まえた社内での指導方法など数多くのコンテンツを用意しております。配属前でも上司の方々に参加を頂くことで、上司の方々が新人を受け入れるにあたって有効策を見い出せるかと存じますので、是非ご参加くださいませ。

研修目的とコンテンツ、日程の紹介

研修目的：上司の方々の社内での育成課題の解決、弊社研修と社内指導の連携強化

期待効果：離職率削減、上司の方々のマネジメント力強化、受講者の研修後の行動力強化

DAY	実施日	内容	講師
1	4月17日(月) 16時30分～17時30分	・新人、若手社員の価値観や傾向理解 ・ビジネススキル研修の内容共有、並びに現場での指導方法①	青柳 功
2	5月22日(月) 16時30分～17時30分	・目標、行動計画の立て方とその指導方法 ・ビジネススキル研修の内容共有、並びに現場での指導方法②	青柳 功
3	6月19日(月) 16時30分～17時30分	・振り返り、フィードバック構成の理解とポイント ・ビジネススキル研修の内容共有、並びに現場での指導方法③	青柳 功
4	7月24日(月) 16時30分～17時30分	・やってはいけないフィードバック、事例共有 ・ビジネススキル研修の内容共有、並びに現場での指導方法④	青柳 功
5	8月21日(月) 16時30分～17時30分	・部下と関係値を構築するコミュニケーションスキル ・ビジネススキル研修の内容共有、並びに現場での指導方法⑤	青柳 功
6	9月25日(月) 16時30分～17時30分	・PDCAに基づいた定期面談の進め方 ・ビジネススキル研修の内容共有、並びに現場での指導方法⑥	青柳 功

開催概要

■対象者

ビジネススキル研修受講生の上司
(直接的にマネジメントを担当される方)
経営者、人事担当者

■参加方法

参加ご希望の場合は、営業担当に
参加者様の氏名、メールアドレスをお送りください。
各回、実施日の2日前を目途に、
入室URLをメールにてご案内いたします。

■受講方法

『Zoom Cloud Meetings』(オンラインにて実施いたします)

担当講師

青柳 功 (あおやぎ いさお)



学校卒業後、株式会社リクルートに入社。雑誌創刊に携わり法人営業を担当。飛び込み営業、テレポを根性論に頼らず「効率的に」「優先順位を決めて」行うことで歴代トップの記録の144日間連続受注や、営業最高賞であるMVPを受賞するなど3000人中、ベスト3を常にキープする。独自の営業ノウハウを生かし独立すると、営業マンの採用も担当し800人以上を面接。「売れる営業マン」と「売れない営業マン」の違いを体感しデータベースを構築。「営業マネージメント」のスキルの必要性を実感。誰でも売れる仕組みづくりで営業マンの人数を増やさず売上が206%になる会社が誕生するなど驚きの結果が続出している。

お問合せ

TEL 03-6417-0520

FAX 03-6417-0521

✉ info@sales-school.co.jp



PDCAの学校

〒141-0031 東京都品川区西五反田7-22-17 TOCビル4階