

## 平成25年度青年経営者養成セミナーカリキュラム

一般社団法人群馬県トラック協会青年部会  
有限会社アイム・リサーチワーク

研修の目的	製造業及び物流業全体を巻込んだ事業再編や流通の変化等、受注量確保に向けた営業方法も難しさを増している。また、営業に強い体質づくり、輸送・保管品質を向上させ、会社が一体となって顧客へ向けたサービスを行うための体質づくりが重要な経営課題となっており、この2テーマを「経営研修会」として実施し、経営管理能力を向上させる。	
	テーマ	目的と内容
第1回  2013年 5月27日(月)  13:30～ 16:40  終了	営業力強化研修会① 「営業組織・営業の 仕組みづくり」	<b>【目的】</b> 会社の生命線とも言える「売上高確保」に向けた営業組織・営業管理の仕組みづくりの方法と事例を学び、営業力を確実に向上させる。  <b>【主な内容】</b> 1. 先の読めない経営環境と営業力向上の必要性 2. 今求められる営業組織、営業管理、営業行動とは何か 3. 営業目標と実績管理（結果目標、経過目標、行動目標） 4. 目標に至るプロセスの考え方（会社として営業成功要因をどう生かすか） 5. 経営者が行う営業（トップ営業）、管理職が行う営業、営業担当者が行う営業 6. 営業情報の収集、分析、活用及び「営業統計」の活用 7. 営業計画、営業記録、営業結果の評価・改善の方法 等
第2回  2013年 7月3日(水)  13:30～ 16:40	営業力強化研修会② 「企画提案営業・ 営業折衝力強化」	<b>【目的】</b> 営業組織、営業の仕組みづくりを行なった後、実際の営業場面を想定し、営業行動を具体的にどのように取るのか、顧客の視点に立った「企画・提案型営業」を修得する。  <b>【主な内容】</b> 1. 営業知識・営業センスとは何か、印象形成とは何か。 2. 営業ストーリーの組み立て方 3. 各営業場面での留意事項、プレゼン内容、折衝力 4. 各営業場面での営業ツール 5. 営業行動の振り返り、有効性評価・改善 6. 製造業の実情と物流に関する「調査・企画・提案営業」の概要 7. 輸送・保管品質とは何か、説得力のあるプレゼン 等
第3回  2013年 9月4日(水)  13:30～ 16:40	組織づくり・人づくり研修会① 「組織/役割・責任・権限 の明確化と人事制度構築」	<b>【目的】</b> 経営計画や営業計画及び質の高い物流サービスを実現するための「組織づくり・人事政策」の方法を学び、定着率が高く、意識の高い集団形成を実現させる。  <b>【主な内容】</b> 1. 組織とは何か、組織の目的。組織形態、組織に求められる機能 2. 各部門、各階層の役割・責任・権限 3. 職務基準の作成方法、活用方法 4. 人事考課制度の構築方法、人事考課表の作成方法・事例紹介 5. 人事考課結果の集計、昇進・昇格・昇給基準の作成方法・事例紹介 6. 人事考課者（管理職）に求められる事項 7. 教育訓練体系の作成方法・事例紹介 8. 募集戦略、受入れ、配属、再配属の考え方 等
第4回  2013年 11月6日(水)  13:30～ 16:40	組織づくり・人づくり研修会② 「管理者・リーダー養成 と人材育成」	<b>【目的】</b> 会社を動かし、業績を達成させるための課題を牽引できる「管理職」「現場リーダー」とはどのような能力が必要か、またその育成方法・ポイントを理解する。  <b>【主な内容】</b> 1. 経営者、管理職、現場リーダーのそれぞれの役割・責任 2. 管理職に求められる能力と育成方法 3. 現場リーダーに求められる能力と育成方法 4. キャリア・パス（入社から管理職までの一連の能力連鎖）の構築 5. 座学・OJT（実践型教育）のバランス 6. 社内教育制度の構築、社内講師育成 7. 全社員一人ひとりの「力量把握」個人別育成計画 8. 「知識・技能」と「経験」のバランス、能力向上をどう承認するか 9. 社員とのコミュニケーションのポイント 等

\* 物流業としての視点、及び中規模・小規模事業者の視点で解説いたします。