

産業人材育成のための研修・セミナー等

営業

研修・セミナー等の内容									問合せ・申込先					備考	
名称	対象者	概要	開催月日	場所	必要な資格	参加料	定員	申込締切	機関名	部署	担当	電話番号	メール		URL
営業リーダー指導力強化セミナー	営業主任・係長、新任営業課長、中堅営業で部下・後輩を指導する立場にある人	<p>部下を支援・指導しながらチーム目標を達成していく営業リーダーには4つの役割行動が求められます。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. チームが進む方向を明確にし、数値目標を設定する(チーム戦略・目標の策定) 2. 目標必達のための施策と進捗管理・部下フォローを行う(マネジメント力) 3. 受注拡大のための部下の営業能力を向上させる(指導育成力) 4. 意欲を持って営業活動に取り組むための動機づけを行う(リーダーシップ発揮) 	平成31年2月13日(水) 9:30~17:00	道特会議館 会議室 (札幌市)	なし	会員:21,600円 一般:27,000円	30名	平成31年2月8日(金)	北海道生産性本部			011-241-8591	h-seisan@mb.snowman.ne.jp	http://www2.snowman.ne.jp/hpc/	