

# 2時間で営業課長を変える!

部下をモチベーションアップさせる仕組みとコミュニケーション技術

～アタックスグループのプレゼンセミナー～

営業活動を見える化することにより、現場の営業が自分で気付き、自分で考え、自発的な行動が生まれるだろうと考える経営者は多いといえます。しかしながら管理されることに抵抗を感じる営業は多く、モチベーションダウンにつながるケースが多々あります。

**それではどのようにすれば営業にインパクトを与え、行動変革を促すことができるのでしょうか?**

答は「脳の焦点化の原則」と「脳の空白の原則」を利用して、自身の脳のなかにあるプログラムを書き換えさせることによって解決するのです。

営業は目標予算を達成させることが仕事です。しかしながら目標達成に本気でなければ、どんなノウハウやテクニックを知ったとしても、到底数字を作ることはできません。頭でっかちになるだけで、いつまで経っても行動に変化がおとずれないのです。

「目標達成」に焦点をあて、自分で考えて行動する営業マンを作る!

そのために必要なセルフコーチング技術と、マネジメントの仕組みを解説いたします。誰かひとりが聞いて社内に展開できるような内容ではありません。実際に出席しないと味わうことのできないインパクトの強いセミナーです。プレイングマネージャーで現場指導されている「営業課長」の皆さん、ぜひご参加ください。

【日時】 2010年 **3月23日** (火) 13:30~15:30

【会場】 トーイク・ビジネスサポート セミナールーム  
(参加者には別途、会場案内図をFAXします)

【講師】 横山 信弘 株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ 取締役副社長

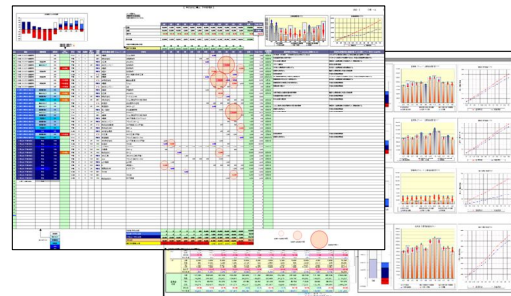
【費用】 無料

参加された方にのみ、営業管理シートのサンプルをお渡しいたします。

【特典】 予算を達成させる営業管理シート (例)

## <カリキュラム>

1. 「苦手意識」はどのように生まれるのか
2. 対人交渉の「苦手意識」を克服する
3. 「先延ばしプログラム」を解消する
4. モチベーションを上げるコミュニケーションと仕組み



FAX : 06-6459-1703 (番号違いにご注意ください)

当該参加申込の情報は本フォーム講師機関と共有利用いたしますが、フォームのご案内以外の目的で利用することはありません。

「2時間で営業課長を変える! 部下をモチベーションアップさせる仕組みとコミュニケーション技術」

(3/23) 申込書(三筆行) ~後日受付書をFAXいたします。~

会社名	TEL
所在地〒	FAX
受講者氏名 E-mail	部署役職