



4月23日(金)、24日(土)開催  
**セールス部門向け中国人管理職公開講座**



■ 研修の狙い:

本研修は、日系企業で働く営業部門の営業マネジャーにセールス部門の目標を達成するための顧客のターゲティングや営業方法、部下の育成のためのコーチング、また営業プロセスの細かい管理や評価について、営業部門の管理者としてどのような考え方で仕事に取り組むべきかを理論的に学んでいただき、その後ケーススタディなどを基に自身のスキルとして身につけていただくことを目的としています。

■ 開催日時 : 2010年4月23日(金)~2010年4月24日(土) 両日とも9:00~17:00

■ 会場 : インテリジェンス上海 東方衆鑫大厦21楼 ※詳細は下記地図をご覧ください。

■ 参加費 : 3000元/人 ※弁当代込み

4月23日(金)

1. 営業目標を達成するためには?

- ・営業部門管理者の任務
- ・ヒトの行動はどの結果に結びつくか?
- ・部下成長の三要素

2. 営業部門管理者の役割

- ・営業部門管理者の位置づけ
- ・管理者の役割と責任
- ・日々の管理と長期的管理について

3. 営業プロセスの管理について

- ・営業の基本プロセス
- ・プロセス管理の意味
- ・営業プロセス管理の3つの任務
- ・販売活動/顧客満足/部下育成について

4月24日(土)

4. プロセス管理の実施と改善

- ・目標設定と管理
- ・目標設定で発生する典型的な問題について
- ・市場の分析方法
- ・潜在顧客の分析
- ・営業活動の分析
- ・受注分析

5. チームのリーダーシップ

- ・リーダーシップ
- ・フィードバックとコーチング
- ・チームの発展と成長
- ・問題解決と思考

**講師紹介**

■ 講師: Charls Qian (錢 建鋼)

上海復旦大学管理学院MBA.

富士ゼロックスで営業、運営とHRなど高級管理職を10数年経験。

これまで日系企業(大手電機メーカー、大手保険会社、大手建設会社)や中国大手企業など多くのグローバル企業の中国人社員の育成や研修に携わる。

■ 研修会場地図:



お問い合わせ先: 上海和伊商務諮詢有限公司 担当: 永瀬達也(ナガセタツヤ)、王超(オウチョウ)  
連絡先: Tel: 021-6841-2198 Fax: 021-6841-2199 Email: wangchao@east-inc.com.cn

# 2010年3月～6月公開講座 申込書

下記の必要事項記入の上、下記担当者宛にFaxもしくはメールにてお申し込みください。  
 申し込み先FAX番号:021-6841-2199  
 Email: wangchao@east-inc.com.cn

貴社名		部署・役職	
人事担当者名		連絡先	
参加者	氏名	Tel	
	部署 役職	Email	
研修名		開催日	価格(元/人)
問題発見と解決スキル向上公開講座		3月5日(金)～6日(土)	3300円
セールス部門向け中国人管理職公開講座		4月23日(金)～24日(土)	3000円
問題発見と解決スキル向上公開講座		5月21日(金)～22日(土)	3300円
リーダーシップ公開講座		6月4日(金)～5日(土)	3000円
中国人管理職マネジメント基礎公開講座		6月25日(金)～26日(土)	3000円
			参加人数
			名
			名
			名
			名
			名

- ・定員になり次第締め切らせていただきます。
- ・締め切りは、開催1週間前とさせていただきます。

その他、企業研修も実施しておりますので、ご興味のある方は、下記問い合わせ先までご連絡いただけますよう  
 よろしく願い致します。お気軽にご相談ください。

お問い合わせ先: 上海和伊商務諮詢有限公司 担当: 永瀬達也(ナガセタツヤ)、王超(オウチョウ)  
 連絡先: Tel: 021-6841-2198 Fax:021-6841-2199 Email: wangchao@east-inc.com.cn