

目標予算を絶対達成させる組織をつくる



営業マネジメント研修

開催日時：2026年9月10～11日 10:00～17:00

コロナショックで加速する VUCA の時代、発生的な引き合い対応ばかりを行っている営業組織に未来はありません。如何なる環境にも対応するためには、内部環境を強くすることが必要です。トップからマネジャー、新入社員にいたるまで同じ目標を持つ、強い組織をつくっていかねばなりません。

部下の成長スピードに合わせて市場環境が待ってくれるわけではありません。**経営者・営業部門統括責任者・営業部門長は、営業組織全体をマネジメントし、個々の当たり前の基準を底上げした上で、外部環境の変化に打ち勝つ、やり切る習慣を持った営業組織に変革していく必要があります。**

本研修では、目標予算を絶対達成させるマネジメント手法「予材管理」を中心に、強い組織をつくるための具体的な手順と手法を解説いたします。

担当講師

(株)アタックス・セールス・アソシエイツ
取締役 主任コンサルタント

山北 陽平氏

全米NLP協会認定 NLPマスタープラクティショナー

100社以上のコンサルティングを経験し、様々な業種業態の課題解決手法を持っている。専門の営業とマーケティング以外にも、製造、技術、管理、企画、クリエイティブ、物流など広範囲の組織変改を実現するコンサルティングを展開。机上の空論ではなく、現場の中で作り出した指導ノウハウは参加者の9割が設定した問題を解決するという圧倒的な成果を出している。とことん結果にこだわった指導スタイルは多くの経営者、マネジャーから絶大な評価を得ている。

「出版著書」

『結果を出すリーダーほど動かない』
2017年9月フォレスト出版

『壁マネジメント』2018年5月 あさ出版

対 象

営業部門統括責任者（担当役員、部長クラス）、経営者

日 程

2026年9月10日、11日
10:00～17:00
（昼食を御用意します）

募集人数

25名程度

主 催

東京中小企業投資育成(株)
TEL:03-3499-0755

会 場

投資育成ビル研修室
東京都渋谷区渋谷3-29-22

研修カリキュラム

<1日目> 9月10日10時～17時

組織全体の習慣を変え、部下の属人的スキルに頼ることなく、厳しい環境化でも競争に打ち勝つ方法を解説します。

1. 目標予算を絶対達成させる習慣
2. コミュニケーションの重要性和限界
3. 営業の本質、営業マンの価値
4. 目標から逆算した行動指標（KPI）の設定
5. 営業の生産性向上と時間管理術

<2日目> 9月11日10時～17時

目標予算を絶対に達成させるマネジメント手法「予材管理」を中心に、心理学的なメソッドや考え方も交えながら解説します。

1. 絶対達成するマネジメントの思考と技術
2. 予算を絶対達成し続ける「予材管理マネジメント」
3. 予材管理の運用
4. 営業幹部による営業組織力の強化

※当日のカリキュラム内容は若干の変更をする場合もあります。予めご了承くださいようお願いいたします。

受講料について

- ・ 資料代を含みます。（記載金額は消費税込みの価格となります。）

投資先※	44,000円
一 般	58,000円

※投資先とは、研修申込日時点で東京中小企業投資育成(株)が出資している企業のことをいいます。

申込方法について

※2024年度より研修申込方法がオンラインに統一されました ※

<アカウントをお持ちの方>

- ①弊社ホームページの「研修申込はこちら」のボタンから研修申込サイト（<https://sbic.manaable.com/login>）へログインしてお申し込みください。右下の二次元バーコードからもログインいただけます。
- ②「企業設定」から研修受講者を登録後、「研修を探す」より本研修を選び企業申込みをしてください。
- ③お申し込みした後、「承認」のメールが届いたら受付完了です。
- ④研修開催日2週間前を目途に登録のアドレスへ開催通知をお送りします。
- ⑤支払い期限までに受講料をお支払いください。

*請求書は郵送しておりません。サイトよりダウンロードください。

弊社HP「研修案内」ページ
（<https://www.sbic.co.jp/training/>）



研修申込サイト『ログイン画面』

ログイン



東京中小企業投資育成 研修

ログインID（メールアドレス）

sakamakiseichirou@gmail.com

パスワード

利用規約に同意したものとみなします

ログイン

パスワードを忘れた方

アカウントをお持ちでない方は

新規登録

こちらの
マニュアル（PDF）
もご参考ください



<アカウントをお持ちでない方>

- ①弊社ホームページの「研修申込はこちら」ボタンから研修申込サイトのログイン画面（<https://sbic.manaable.com/login>）下部の「新規登録」よりアカウント申請と企業申請をしてください。
- ②企業申請の「承認」メールが届いたら、アカウント登録が完了です。
上記<アカウントをお持ちの方>②からの手順でお申し込みください。

※申し込みは企業担当者（原則：1社1名）の方が代表してお願いいたします。

※その他、詳しい操作方法・支払い方法については弊社ホームページ

（<https://www.sbic.co.jp/training/>）「研修申込はこちら」ボタン下のPDFのマニュアルをご参考ください。

申込が少数のため開催中止とさせていただきます場合がございます（原則として開催日の2週間前までにご連絡をいたします）。また、自然災害等の発生により開催中止とさせていただきます場合もございます。最新の開催状況は弊社ホームページ（<https://www.sbic.co.jp/seminar/>）をご確認下さい。

【本研修の問い合わせ】 ビジネスサポート部 担当：山下 TEL：03-3499-0755 kenshu@sbic.co.jp

個人情報保護に係る利用目的：ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、また研修の企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。