

NO.41 (営業力強化研修)

\_\_\_\_\_ 御中

# 営業力強化【支援機関対象】 研修・セミナーリスト

株式会社流通プランニング研究所

支援機関様向け研修は、平成 26 年からスタートしています。

小規模事業者支援法の改正、及び経営発達支援計画策定のためのガイドラインの公表によって、求められる支援のあり方が、指針によって示されました。

支援力を高めることと支援体制を構築すること、このふたつが大きな課題となっています。

先行する商工会、商工会議所からの相談に基づくアドバイスがノウハウとなり、この研修で紹介させて頂いております。

単なる理論だけでなく、現場で培われている実践に基づいて、より効果的で効果の期待できる【伴走型支援体制】の構築を目指して頂きます。

## ■ 12 時間研修

テーマ	所要時間	備考
51 経営状況分析支援研修	6h×2日	2枚のワークシートを使用します
52 経営革新支援研修	6h×2日	4枚のワークシートを使用します
53 販路開拓支援研修	6h×2日	4枚のワークシートを使用します
54 顧客管理支援研修	6h×2日	3枚のワークシートを使用します

【講義】と【演習】を組み合わせています。

経営革新や営業力強化支援に取り組むための基礎を、演習を通して学んで頂きます。

聞いて終わるのでなく体験してみることで、色々な気づきが得られます。

長いようにも思えますが、実際には時間不足で終わることが多くなっています。

【事業計画策定】や【策定後実施支援】に必要な知識を短時間で学ぶことができる内容です。

## ■ 伴走型支援体制構築

テーマ	所要時間	備考
61 伴走型支援セミナー	3h	継続的なフォローアップの方法について紹介
62 経営発達支援セミナー	2h	経営発達支援計画の意義と策定のポイントを紹介
63 伴走型支援体制構築研修 I	6h	スタートアップ編 支援体制構築の基本を学ぶ
64 伴走型支援体制構築研修 II	6h	理解共有編 支援の進め方を組織内で共有する
65 伴走型支援体制構築研修 III	6h	検証改善編 問題点を検証し、再構築する

【講義】によって、伴走型支援体制を構築するためのアウトラインを学んで頂きます。

支援対象者を【データベース】によって把握し【集団支援】【個者支援】に誘導する手法を紹介します。

既に取り組みされている支援機関を事例として、効果的に支援対象者の数を増やすとともに、求められる実績報告に対応できるように成果をあげる方法を解説いたします。

年次別、段階別の研修をご用意しています。

## ■経営指導員研修（セミナー）

テーマ	所要時間	備考
71 経営状況分析支援セミナー	4-6h	演習（使用シート）と事例の数で時間調整します
72 経営革新支援セミナー	4-6h	演習（使用シート）と事例の数で時間調整します
73 販路開拓支援研修	4-6h	演習（使用シート）と事例の数で時間調整します
74 顧客管理支援研修	4-6h	演習（使用シート）と事例の数で時間調整します

主として個人の支援能力を向上させることを目的としたセミナーです。

それぞれのテーマには、セオリーともいうべき【原理原則】があるととも、効果的に支援するための手順や手法が確立されています。

ベテランから新任の方までが、満遍なく対象となります。教わるというよりの気づきを得て頂くことを目的としています。

## ■金融機関セミナー

支援機関対象の研修やセミナーと内容は同じです。

テーマ	所要時間	備考
91 販路開拓支援（職員様向）	1.5h	某信用金庫協会様からご依頼いただきました
92 販路開拓支援（企業対象）	2.0h	某信用金庫様からご依頼いただきました

ご要望に即して、セミナーの開催目的に即した調整も可能です  
詳細は、各個別企画書をご覧ください。

**【企画・問い合わせ】**  
株式会社流通プランニング研究所  
担当 かわかみ  
電話 082-263-1153 mail:info@dpl.gr.jp  
20190930 現在