

NEWS LETTER

今週のオススメコンテンツ&ニュース動画をお届け!!

ビズアップ総研が厳選した、いま旬なコンテンツをピックアップ!
研修に、自己研鑽にお役立てください。

組織マネジメントの意識を醸成する 「中級管理者(課長クラス) 基礎研修」

トップ > 階層別基礎研修 > 中級管理者(課長クラス)

H&Innovation(株) 代表取締役CEO 森 英治 先生 https://www.ejinzai.jp/categories/basic/intermediate_manager/?service=business

- ◎ オープニング (参加にあたって/頭の中を整理するアプローチ/メモの取り方/研修を受講するにあたって)
- ◎ 昇格前セッション (昇格のための心構え/キャリアアンカー/経営の思い/お客様の思いと組織の思い/今後主体的に取り組みたいこと/未来を描く/ワークあり)
- ◎ 管理職(課長職)に求められること (組織について/課長職マネージャーとは/ワークあり)
- ◎ 業務のマネジメント～チームビジョン編～ (作成の段取り/現状を把握する/業務を整理する・問題点を洗い出す/自身のキャリアビジョンを考える/チームビジョンを考える/目標設定/ワークあり)
- ◎ 業務のマネジメント～問題解決編～ (問題解決の理由/問題解決の状態/問題解決の具体化/ワークあり)
- ◎ 業務のマネジメント～管理体制編～ (リスクマネジメント/労務管理とコンプライアンス/ワークあり)
- ◎ 育成のマネジメント (コーチングの基本的な進め方/コーチングの傾聴と会話/コーチングの実践/ワークあり)
- ◎ 未来を描く (中級管理職として/実行すべきこと/ワークあり)

TOTAL



約11hr.

関係性を強化する「アフターフォロー営業力強化研修」

トップ > 専門職研修 営業部門 > ローワーマネジメント



株式会社営業ハック 代表取締役社長 笹田 裕嗣 先生

https://www.ejinzai.jp/categories/expertise/sales/lower_management.php?service=business#technical-skill-06

- ◎ リストの進化とは関係性の進化である (リードナーチャリングの本質/戦略的に質問を使い分ける/雑談ヒアリングに必要なポイント/コミュニケーション情報)
- ◎ 4つの不は購入判断前から存在する (4つの不は購入判断前から存在する/コンサルティングステップ)
- ◎ 関係性の強化 (相手感情を意識したコミュニケーションを/本当のリードナーチャリング)
- ◎ 商談を制する前に商談前後のやり取りを (商談前のコミュニケーション/商談後のコミュニケーション/顧客心理の整理/顧客を知る5つの視点)
- ◎ ToDoとは何か? (リストの向き合い方/タスクの逆算思考/売れる営業はタイミングを作り出す/ビジネスモデルの変化)

TOTAL



54min.

THIS WEEK

NEWS 動画 毎週🔥曜日更新



経済・金融 | 保険商品研究室

2025年1月

有限会社エヌワンエージェンシー
代表取締役 森田 直子 先生

経済・金融 | マーケットニュース最新情報

マーケットニュースから学ぶ
金融経済のキホン 第69回

ライフアセットコンサルティング(株) 代表取締役 菱田 雅生 先生

経済・金融 | 経済トレンド解説

時代の“先”を読む
経済トレンド解説 (2025年2月)

(株)マネネ CEO 森永 康平 先生

ビズアップ総研の公開講座【対面研修orオンライン研修】

ビジネスシーンに必須のベーシックテーマや階層別など、多数の研修をご用意!
少人数のため自組織へ講師を呼ぶことが難しいという法人様でも、研修コストを抑えて効果的な研修を受けることができます。また、ご来場いただいた他組織の皆さんや講師との情報交換・交流も可能です。
多人数・複数講座のお申し込みも受け付けておりますので、お気軽にご相談ください。

<https://www.bmc-net.jp/seminar/extension.php>

お問い合わせ

株式会社ビズアップ総研 www.bmc-net.jp
TEL : 03-3569-0968
E-mail : eigo@bmc-net.jp