累計28万部『40代を後悔しない50のリスト』などの著者であり、『営業サプリ』の開発者でもある エマメイコーポレーション代表取締役 大塚寿氏が伝授！「売れる部下」を育てる16のマネジメントワークショップを開催

この度、株式会社 経営者JP（東京都渋谷区、代表取締役社長・CEO
井上和幸）が運営する会員制プラットフォーム「KEIEISHA TERRACE」（
https://keieishaterrace.jp
）では、幹部層・リーダー層、経営者・人事責任者向けに、「売れる部下」を育てる16のマネジメント ワークショップを11月8日 に開催します。

「売れる営業パーソン」が育てられない、その背景は、自分の目標を追いながら、部下を育成する余裕がない／部下育成に苦手意識がある／言い聞かせても部下が動いてくれない、など様々です。
本ワークショップでは、実際に手を動かし、ディスカッションする実践ワークを交えながら、「結果を出す部下育成」の16のコツ
を伝授します。講師には、リクルート出身、累計28万部『40代を後悔しない50のリスト』をはじめ、『リクルート流 「最強の営業力」のすべて』、『オーラの営業
飛翔編ー最強の営業力を養成する十文字売虎道場』、『法人営業バイブル』などの著者であり、『営業サプリ』の開発者でもある、エマメイコーポレーション代表取締役・大塚寿氏を迎えます。マネジメント力、指導力を向上させるプログラムや、講義後には大塚氏を交えて、情報交換やネットワーク構築いただける懇親会も予定しています。

■開催概要
「売れる部下」を育てる16のマネジメント ワークショップ
開催日時：2019年11月8日（金） 18:00-20:00（受付開始 17:30） 懇親会 20:00-21:30
開催場所：G-FIELD EBISU 東京都渋谷区広尾1-16-2 VORT恵比寿Ⅱ 7F
講師：大塚 寿（エマメイコーポレーション 代表取締役）
参加費：10,000円（税込） ※KEIEISHA TERRACEプラチナメンバー 9,000円（税込）

URL：https://keieishaterrace.jp/seminar/detail/12784/

＜予定プログラム＞
・言うだけでは部下は育たない！
部下を動かすコミュニケーションとは？
・【ワーク】部下育成力が試される３つの場面で、どう動くか？
①やり切る気持ちが希薄な部下
②仕事が遅い部下
③一人で仕事を抱え込んでしまう部下
・「売れる」営業パーソンの育て方、16のコツ
・部下育成の原理・原則、具体的なコミュニケーション など

■講師プロフィール
大塚 寿（エマメイコーポレーション 代表取締役）
1962年、群馬県生まれ。
株式会社リクルートを経て、アメリカ国際経営大学院（サンダーバード校）MBAを取得。現在、オーダーメイド型企業研修、および法人営業コンサルティングを展開する、エマメイコーポレーション代表取締役。
著書に『“惜しい部下”を動かす方法
ベスト30』（KADOKAWA）、累計28万部の『40代を後悔しない50のリスト』『30代を後悔しない50のリスト』『結婚を後悔しない50のリスト』（ダイヤモンド社）など多数。

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com