

業績向上直結プログラム プロセスマネジメント大学

【営業コース】

目標達成・課題解決を目的として、実行をサポートし、
必ず成果に導く実践的プログラム

一般財団法人 プロセスマネジメント財団 認定校
ソフトブレイン・サービス株式会社

2020年10月1日改定



目 次

■はじめに	P. 2
■プロセスマネジメント大学 学長ご挨拶	P. 3
■「プロセスマネジメント」と	P. 4
■ 営業コース各コースのご紹介	P. 5
■「プロセスマネジメント大学」の特徴	P. 7
＜＜マスターコースに関して＞＞	
◎1日の受講スケジュール	P. 9
◎講義内容のご紹介	P. 11
◎開講スケジュール	P. 20
◎コース概要	P. 23
◎受講料金	P. 24
◎開催場所	P. 26
◎講師の紹介	P. 27
■受講者の声	P. 29
■「プロセスマネジメント大学」ご受講前に	P. 31
■お問い合わせ先	P. 32

はじめに

みなさんは営業幹部・営業マネージャー・リーダーの役割をどのくらい重要視されていますか？

営業マネージャーはプロ野球で例えれば**監督**です。社長は経営トップにあたる球団代表です。それにも関わらず、多くの企業は営業マネージャーをコーチやキャプテン程度に捉えている事が多いです。

部下を持ち、組織を束ねて部隊を動かす事は、一プレイヤーの役割と比べて何百倍もしくは何千倍も重要な役割であり、プロ野球と同じく監督采配の成否によって結果、つまり売上が**天と地ほど大きく異なっ**てしまいます。

営業マネージャーの役割を一言でいえば「**結果の最大化**」です。任された組織の持つリソース(人・物・金)を最大限に活かして、最大の結果を得る事です。

しかし、日本企業の多くが営業マネージャーを任命する時に、プレイヤーとして成績が良い者に組織を任せるのです。分身を増やせば業績が上がるという安直な考えです。プロ野球に例えると、優秀な選手が必ずしも優秀な監督になる、とは限りませんよね。それと同じく、**優秀な営業マンが必ずしも優秀な営業マネージャーになるとは限りません。**

「結果の最大化」へ導くために営業マネージャーには「目標予算達成」や「営業人材育成」といった**マネジメントを学ばせる事が必要不可欠**です。

当社は日本企業における営業マネージャーの**マネジメント教育の必要性**を多くの方に理解し、学んでいただく場として**プロセスマネジメント大学を開講**致しました。



プロセスマネジメント大学 学長ご挨拶

「プロセスマネジメント大学」は、営業幹部・営業マネージャーの役割である「結果の最大化」へ導くために必要な「プロセスマネジメント」、「マーケティング」、「ソリューションセールス(課題解決型営業)」という**3つの仕組みが学べるビジネススクール**です。

※プロセスマネジメント大学は学校法人ではございません

当社グループ会社が述べ7,400社超におよぶ営業コンサルティング実績の中で、業種業界を問わず**特に効果的なもの**を体系的なカリキュラムとして提供しています。座学だけの一般的な研修とは違い、**ワークやディスカッションも多くあり**、受講後すぐ実行に移せる**実践的なプログラム**になっています。また、様々な企業間でディスカッションがある事で、自社だけでなくさまざまな業種からの話を聞く事ができ、**知識と人脈を増やす事**ができます。

通常、個別企業向けコンサルティングサービス(費用は1,000万円以上)で行っている内容を「自他共育」精神の下、ビジネススクールという形態をとることにより、参加しやすい費用でご提供しています。また、地方企業でも参加できるように全国開催に向け順次開講を展開しています。

2006年東京校を開校、現在は北は仙台から南は沖縄まで全国8校を開校。今年で15年目を迎える、営業マネジメント・営業に関する民間ビジネススクールです。既に大手企業から中小ベンチャー企業様まで**6,217名の卒業生**がおり、そのうち**95.2%**が効果を認めています。

「利益が5倍になった」「売上が2倍になった」「成約率が3倍になった」などお伝えきれない程の声をいただいております。

営業人材育成の研修プログラムは企業収益に有効である。との調査結果もあります。

(「営業人材の育成について実態調査2011」リサーチ (http://www.softbrain.co.jp/research/pdf/research_2011_02.pdf))

まずは、あなた自身が現状から変わるために参加しましょう。あなたが変わる事で周りにも変化が生まれ、会社全体の変革へ結びつく事になるでしょう。私たちと一緒にがんばりましょう。

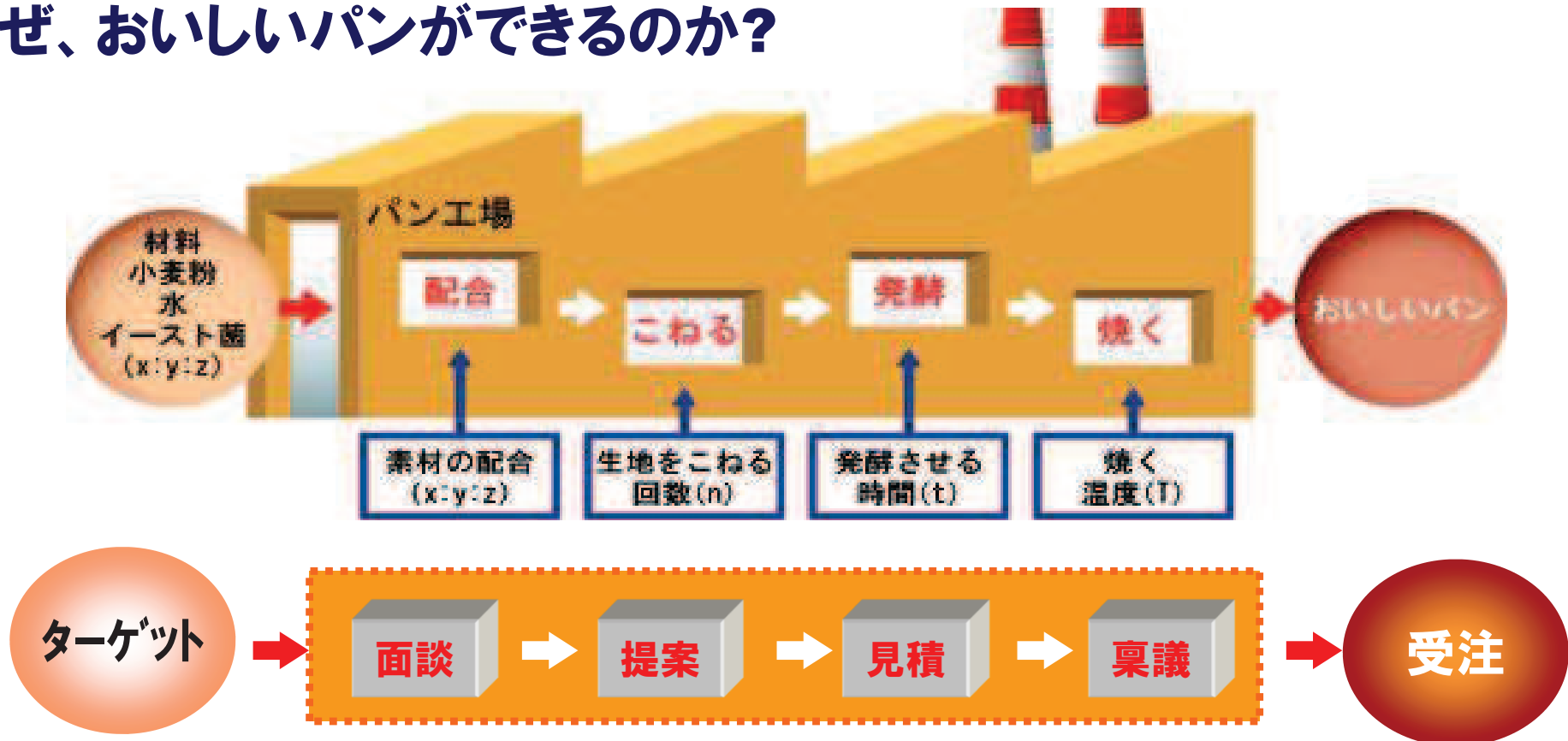
2020年3月吉日
一般財団法人 プロセスマネジメント財団 代表理事
プロセスマネジメント大学 学長 **野部 剛**



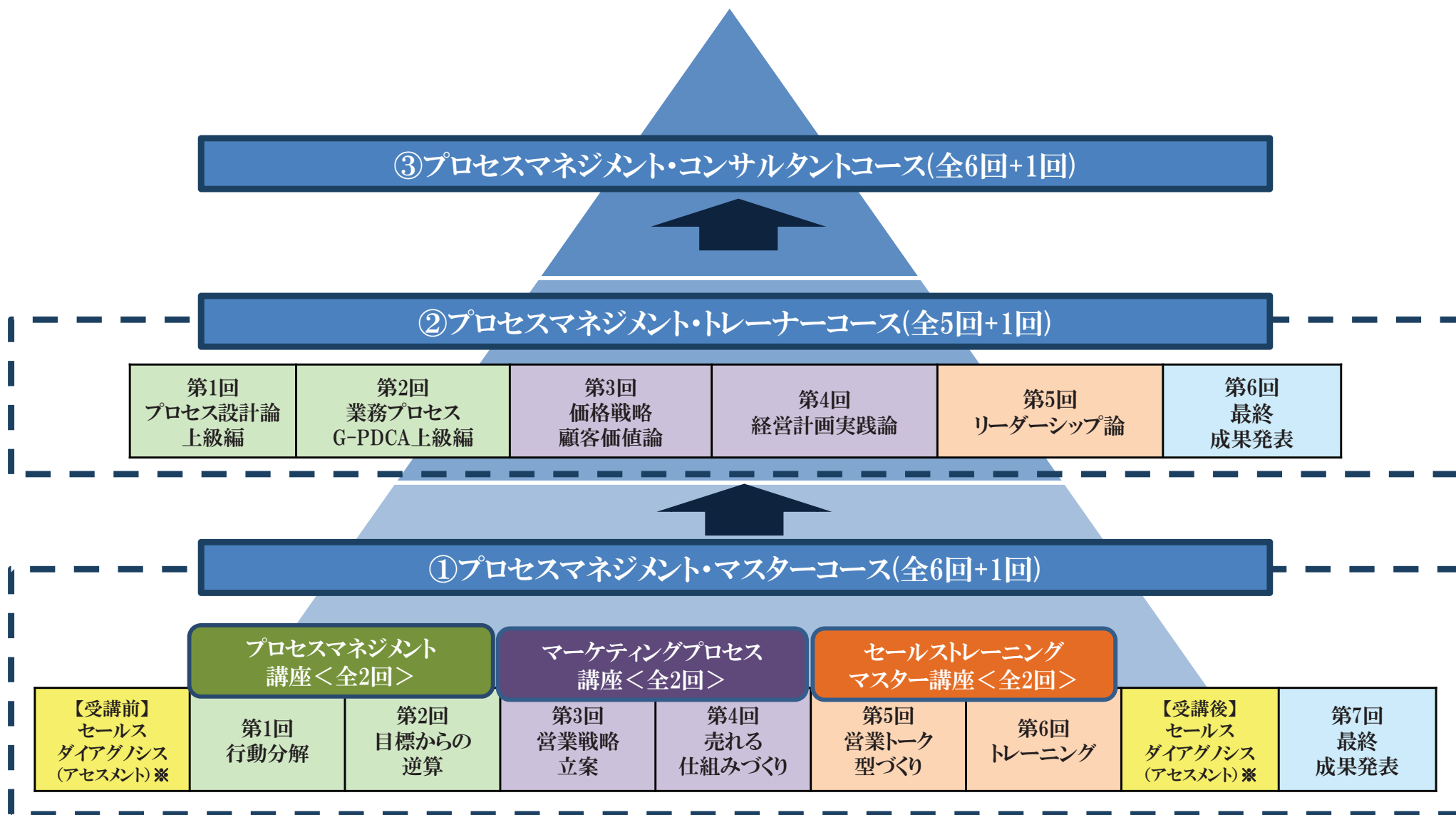
「プロセスマネジメント」とは

- 結果を管理しても、結果は出ません。結果に至るためには、それに至るための然るべきプロセスがあります。結果はプロセスの延長です。マネジメントとは、結果や人間の管理ではなく、プロセスの管理が重要です。
 - 「プロセスマネジメント」とは、成果に繋がるプロセスを設計し、プロセスを管理することで、結果を最大化するマネジメント手法のことです。
- 目指すべき結果に至る営業活動を分解し、そのプロセスを見える化し、標準化する。
そのプロセスの計画・実行・計測・分析・改善 (G-PDCA) することができるマネジメントの仕組みのことをいいます。

なぜ、おいしいパンができるのか？



【営業コース】各コース紹介①



※セールスダイアグノシス(アセスメント)は東京校、大阪校、名古屋校が適用となります。それ以外の校舎は実施致しません。

【営業コース】各コース紹介②

コース・講座名	コース・講座の特徴	学べる内容	講義日数
全7回			講義:6日 成果発表:1日
プロセスマネジメント・ マスターコース	【受講前】 セールスダイアグノシス(アセスメント) ※		WEB受講
	プロセス マネジメント 講座	「プロセスマネジメント」の本質を原理原則から実践的応用まで学べます。 1. プロセスマネジメント 2. WBS 3. G-PDCA 4. KPI 5. セールス標準プロセス 6. マネジメントポイント	講義:2日間
	マーケティング プロセス講座	自社、ターゲットを分析、営業戦略立案、継続的に売れる仕組みを構築する方法が学べます。 1. 鉄アレイモデル 2. 特性・価値 3. ターゲット分析 4. USP 5. 競合分析 6. 売れる仕組み4ステップ	講義:2日間
	セールス トレーニング マスター講座	ソリューションセールススキル、及び、育成方法、成功事例共有を学べます。 1. ソリューション営業 2. 5ステップ70スキル 3. 抵抗の排除 4. ロールプレイング方法 5. 星取表 6. 顧客成功事例	講義:2日間
	【受講後】 セールスダイアグノシス(アセスメント) <成長の見える化レポート> ※		WEB受講
プロセスマネジメント・ トレーナーコース	マスターコースの上級コースです。	1. プロセス設計(実践) 2. 業務プロセスG-PDCA 3. 価格戦略・顧客価値 4. 経営計画実践 5. リーダーシップ	講義:5日間 成果発表:1日間
プロセスマネジメント・ コンサルタントコース	トレーナーコースの上級コースです。		別途ご案内

※セールスダイアグノシス(アセスメント)は東京校、大阪校、名古屋校が適用となります。それ以外の校舎は実施致しません。

「プロセスマネジメント大学」の特徴

成果にこだわるから 「成果発表」

- ・単なる“研修”ではなく、成果を出すことを目的にしております。
- ・その為、受講開始から9ヶ月後に「成果発表」をして頂きます。

目標達成に向けた 「行動進捗管理表」

- ・成果を達成するための課題を明確にして参加する。
- ・意識して、各回の講義内容を課題解決に活用する。
- ・1か月毎に、自らの行動進捗状況を振り返り、進捗率を向上させる。

30種類以上の 「ワークシート」

- ・自社(自分自身)に落とし込み、結論を出して意思決定する。
- ・異業種の受講生からフィードバックやアドバイスをもらい気づく。
- ・思考結果ではなく、思考プロセスが身に付く。だから再現可能。

効果の高い「宿題」

- ・10ヶ月間、そのすべてが講義内容の実践期間です。
- ・参加するだけでは無意味で、強制的にでも実践して頂きます。

※昨年度宿題提出率100%達成

重点ポイントを押さえた 「確認テスト」

- ・習得すべき事を必ず習得して頂くべく、確認テストを実施。
- ・その日に実施するから、すぐ確認ができます。



【コース概要】

プロセスマネジメント・マスターコース



プロセスマネジメント・マスターコーススケジュール

東京校
大阪校 名古屋校

	受講前	プロセスマネジメント講座		マーケティングプロセス講座		セールストレーニングマスター講座		受講後	成果発表
		第1回 行動分解	第2回 目標からの逆算	第3回 営業戦略立案	第4回 売れる仕組みづくり	第5回 営業トーク型づくり	第6回 トレーニング		第7回 成果発表
10:00 ～ 12:00	セールスダイアグノシス(アセスメント)	入学ガイダンス ・学習の進め方 ・スケジュール ・仕組みづくり ・型の必要性	第1回分 宿題の共有 相互フィードバック	第2回分 宿題の共有 相互フィードバック	第3回分 宿題の共有 相互フィードバック	第4回分 宿題の共有 相互フィードバック	第5回分 宿題の共有 相互フィードバック		成果発表
12:00 ～ 13:00		昼食 (交流)	昼食 (交流)	昼食 (交流)	昼食 (交流)	昼食 (交流)	昼食 (交流)		昼食 (交流)
13:00 ～ 17:00		<第1回講義> ・プロセスマネジメント ・行動分解 ・分業組織化 ・WBS	<第2回講義> ・セールス標準プロセス ・G-PDCA ・KPI ・マネジメントポイント	<第3回講義> ・特性価値分析 ・鉄アレイモデル ・ターゲット 顧客分析 ・USP ・競合他社分析	<第4回講義> ・売れる仕組み 4ステップ ・集客 ・見込み客フォロー ・ファン化 ・WEBマーケティング	<第5回講義> ・ソリューション営業 ・事前準備 ・アプローチ ・ヒアリング ・プレゼンテーション ・クロージング ・抵抗の排除	<第6回講義> ・ロールプレイング ・星取表 ・顧客事例		成果発表 のつづき 講評 認定判定(本部) 特別講義
17:00 ～ 17:30		第1回確認テスト 行動進捗管理表	第2回確認テスト 行動進捗管理表	第3回確認テスト 行動進捗管理表	第4回確認テスト 行動進捗管理表	第5回確認テスト 行動進捗管理表	第6回確認テスト 行動進捗管理表		アンケート記入
17:30 ～		懇親会					懇親会		懇親会
次回 まで		宿題ワーク	宿題ワーク	宿題ワーク	宿題ワーク	宿題ワーク	成果発表用 シートの記入		

※東京校・大阪校・名古屋校のスケジュール詳細はP.20を参照ください。



プロセスマネジメント・マスターコーススケジュール

仙台校 福島校
福岡校 有明校 沖縄校

	プロセスマネジメント講座		マーケティングプロセス講座		セールストレーニングマスター講座		成果発表
	第1回 行動分解	第2回 目標からの逆算	第3回 営業戦略立案	第4回 売れる仕組みづくり	第5回 営業トーク型づくり	第6回 トレーニング	第7回 成果発表
10:00 ～ 12:00	入学ガイダンス ・学習の進め方 ・スケジュール ・仕組みづくり ・型の必要性	第1回分 宿題の共有 相互フィードバック	第2回分 宿題の共有 相互フィードバック	第3回分 宿題の共有 相互フィードバック	第4回分 宿題の共有 相互フィードバック	第5回分 宿題の共有 相互フィードバック	成果発表
12:00 ～ 13:00	昼食 (交流)	昼食 (交流)	昼食 (交流)	昼食 (交流)	昼食 (交流)	昼食 (交流)	昼食 (交流)
13:00 ～ 17:00	＜第1回講義＞ ・プロセスマネジメント ・行動分解 ・分業組織化 ・WBS	＜第2回講義＞ ・セールス標準プロセス ・G-PDCA ・KPI ・マネジメントポイント	＜第3回講義＞ ・特性価値分析 ・鉄アレイモデル ・ターゲット 顧客分析 ・USP ・競合他社分析	＜第4回講義＞ ・売れる仕組み 4ステップ ・集客 ・見込み客フォロー ・ファン化 ・WEBマーケティング	＜第5回講義＞ ・ソリューション営業 ・事前準備 ・アプローチ ・ヒアリング ・プレゼンテーション ・クロージング ・抵抗の排除	＜第6回講義＞ ・ロールプレイング ・星取表 ・顧客事例	成果発表 のつづき 講評 認定判定 (本部) 特別講義
17:00 ～ 17:30	第1回確認テスト 行動進捗管理表	第2回確認テスト 行動進捗管理表	第3回確認テスト 行動進捗管理表	第4回確認テスト 行動進捗管理表	第5回確認テスト 行動進捗管理表	第6回確認テスト 行動進捗管理表	アンケート 記入
17:30 ～	懇親会					懇親会	懇親会
次回 まで	宿題ワーク	宿題ワーク	宿題ワーク	宿題ワーク	宿題ワーク	成果発表用シート の記入	

『組織営業ダイアグノシス』は、東京大学(東京大学大学院経済学研究科 准教授 稲水信行先生、筑波大学 システム情報系社会工学域 准教授 生稲史彦先生、筑波大学 ビジネスサイエンス系大学院ビジネス科学研究科 准教授 佐藤秀典先生)とソフトブレーン・サービス株式会社との共同研究を通じて開発された組織営業力を診断する最新の診断ツールです。

営業パーソン個人の組織営業活動の認識レベルの確認、ならびに、個人のセールススキルの習得・実行レベルの確認の両面を通じて、営業組織全体の現状の営業力を科学的に調査・分析・診断し、今後の営業組織ならびに受験者個人の営業力のレベルアップに向けてご活用頂くことを目的としております。

『組織営業ダイアグノシス』には、「営業プロフィール」と「営業スキル・チェックアップ」の2種類の質問票があります。

(1)「営業プロフィール」とは

営業パーソン個人の組織営業活動の認識レベルの確認を目的とした質問票になります。受験者が所属する会社や、所属する営業組織のビジネスや、個人の営業活動等についてのご質問が全37問ご用意されております。

(2)「営業スキル・チェックアップ」とは

個人のセールススキルの習得・実行レベルの確認を目的とした質問票になります。受験者自身の仕事意識や、営業上の仕事の進め方や、市場環境を踏まえた営業戦略の立案や、お客様との面談前の準備、面談の始め方、面談時のお客様からの聞き取り、お客様への提案、面談の終え方などのお客様との面談の進め方についてのご質問が全133問ご用意されております。

プロセスマネジメント・マスターコース受講前と受講後に、それぞれ1回ずつ本アセスメント診断テストをWEBでご受講いただきます(合計2回実施)。受講前と受講後と比較し、営業課題が改善出来たのか、またこれからさらに何に取り組むべきかを理解し、今後の営業マネジメント力・営業スキルアップへつなげていける(「成長の見える化」)。

【講義内容】

- ・ 製造現場では、全工程で何をどのタイミングですべきかが、手順化されています。しかし、営業現場は属人的な営業が残っておりプロセスの標準化が出来ていません。
- ・ 本講義は、自社の営業活動をパン工場に例えて分解し営業プロセスを可視化する考え方と「WBS(Work Breakdown Structure=プロセス分解構造図)」と「星取表」で現場の営業活動を分解して手順化・効率化する手法を学びます。
- ・ プロセスマネジメントを組織的かつ戦略的でシンプルに実践するためのヒントが得られます。

【取り扱うテーマ】

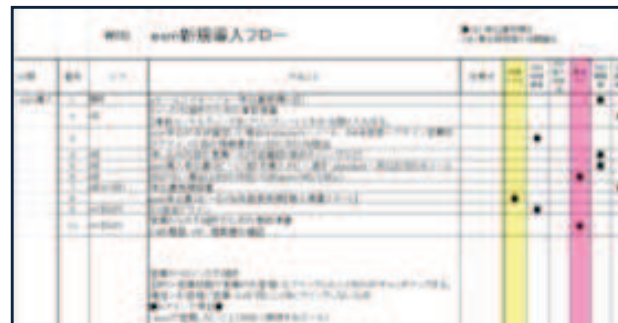
- ・ プロセスマネジメントの必要性
- ・ マネージャーの役割
- ・ G-PDCAサイクル
- ・ 業績が上がらない要因
- ・ 目標達成思考の重要性
- ・ WBSの作成と運用 など

【作成される成果物】

- ・ パン工場 … 業務をシンプルに4つに分解し、重要ポイントを明記することで、全体像を俯瞰することが出来る重要なシートです。
- ・ WBS … 目標達成のために誰が何を行うのか進捗管理をするために必要なシートです。



【パン工場サンプル】



【WBSサンプル】

【講義内容】

- ・ 営業マネージャーの多くは「優れた営業マンだから」という理由でマネージャーへ昇格しています。
- ・ 「はじめに」でも記述したとおり優れた営業マンが優れたマネージャーになるとは限りません。本講義では、マネージャーが本来しなければならない役割を整理して定義する事でマネジメントの質を向上させる手法を学びます。
- ・ マネージャーの重要な役割は営業マン育成です。人材育成のステップと継続するための仕組みづくりと課題を明確にしながら取り組みます。

【取り扱うテーマ】

- ・ プロセスマネジメントの実践方法
- ・ KPIの設定
- ・ セールス標準プロセス設計
- ・ 目標からの逆算思考法
- ・ マネジメントポイント設計
- ・ 営業力の公式 など

【作成される成果物】

- ・ セールス標準プロセス設計シート…目標から逆算思考を理解する。自社の「セール標準プロセス」を設計して構築するシート。
- ・ マネジメントポイント設計シート…構築した「セールス標準プロセス」を利用して業績に大きな影響を与える計数が何かを理解して計測運用するためのシート。

【セールス標準プロセス設計シート&マネジメント設計シート】

【講義内容】

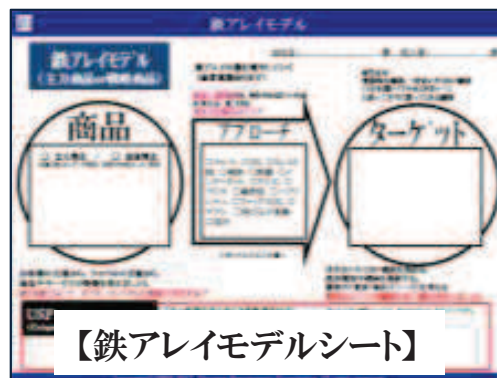
- ・ 「鉄アレイモデル」というシンプルなマーケティング戦略フレームを用いてマーケティングの取り組みを検討します。
- ・ マーケティング戦略と言うと、難しく考えてしまい、どこから手を付ければいいのかわからない方もいらっしゃるのではないかと思います。
- ・ 「鉄アレイモデル」を用いて自社独自の「USP(Unique Sales Proposition)」を発見し自信を持って商品販売できるようにします。
- ・ また、明確なターゲット顧客のイメージが具体的になり営業戦略が検討しやすくなります。

【取り扱うテーマ】

- ・ マーケティング戦略設計法
- ・ 鉄アレイモデル作成と使用方法
- ・ 商品の特性・価値・ニーズ分析
- ・ USP5つの切り口 など

【作成される成果物】

- ・ 鉄アレイモデル…商品ごとに絞り込んだ戦略を明確化するためのシート。商品の数だけ作成が必要。
- ・ 既存顧客デモ・サイコ・きっかけタイミング分析…理想的なターゲット顧客のイメージが明確化されるシート。



【講義内容】

- 具体的なマーケティング戦略を実践するポイントを説明します。集客・見込み客フォロー・ファン化への手法を事例を通じて紹介します。
- 基本的なマーケティング知識だけでなく営業プロセス全体を見渡し、どのプロセスで実行するか、といった「売れる仕組みづくり」構築のノウハウもお伝えします。リアル営業と連動するWEBの使用方法も学ぶことができます。

【取り扱うテーマ】

- 売れる仕組み4ステップ
- ターゲットマーケティングとマスマーケティング
- リアルとネットの連携設計 など
- 集客14類型
- 見込み客フォロー5類型

【作成される成果物】

- 売れる仕組み4ステップ…各ステップごとに現状・課題・解決策を検討できるシート。自社商品の課題が見えてくると同時に解決策も見えてくる。
- 見込み客フォロー設計シート作成…顧客が欲しがらる情報と提供手法が検討できるシートです。
- 購買要因3要素シート…販売戦略を明確化するためのシートです。

【売れる仕組み4ステップシート】

【見込み客フォロー設計シート】

【購買要因3要素シート】

【講義内容】

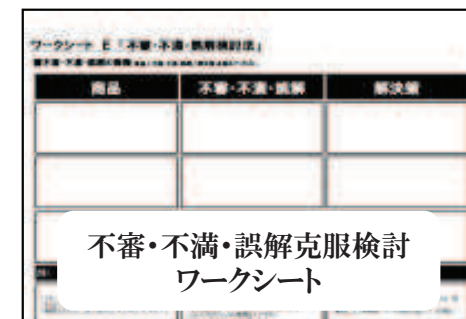
- ・ 脳科学や心理学に基づいて研究開発された「ソリューション営業5ステップ70スキル」を学ぶことができます。
- ・ 営業マンの活躍するプロセス「販売・見極め」のスキルをステップごとに分解し、繰り返し練習できるよう手順化する考え方を習得します。
- ・ スポーツ選手は練習を繰り返して試合に臨んでいます。しかし営業現場は、練習せず毎日商談(試合)に臨んでいるのが現状です。
- ・ これは、営業が属人的になっているからと言えます。本講義を受講して、社内の優秀な営業マンのスキルを分解して練習を重ねていけば自社営業マンの標準レベルが向上します。

【取り扱うテーマ】

- ・ ソリューションセールス5ステップ70スキル
- ・ 信頼関係の構築法(ラポールスキル)
- ・ 世界最強のクロージング など
- ・ 6大抵抗の排除
- ・ ヒアリング手法

【作成される成果物】

- ・ 抵抗の排除シート … お客様が示す抵抗(無関心、不審・不満・誤解、優柔不断)に対して、「会社として」どのように対応するか、を纏める重要なシートです。



【講義内容】

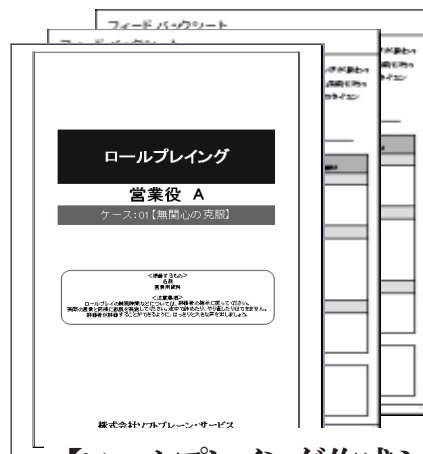
- 「ソリューション営業5ステップ70スキル」の習得したスキルを定着する為に、正しいロールプレイングの方法が理解できます。
- また、自社組織の戦力把握の方法と活用方法、及び、人材育成方法が理解できます。
- 社内での営業成功事例を効果的に集約するためのツールと活用方法が理解できます。

【取り扱うテーマ】

- 営業人材育成
- ロールプレイングケースの作成方法
- 成功事例共有の意味と方法 など
- 正しいロールプレイング方法
- 星取表

【作成される成果物】

- ロープレケース … 練習するために必要なロープレケースを作成します。
- 星取表 … 人材育成していく上で個人スキル及び作業工程内での理解度を管理するシートです。



【ロールプレイング作成シート】



【星取表サンプル】

第7回 最終成果発表

第7回 最終成果発表 概要

- 第6回の講義を終えてから、約3カ月が経過した段階で最終の成果発表をしていただきます。
受講開始から10カ月を通じて、プロセスマネジメントを実践し続けることにより、確実に結果を出していただく為の重要発表となります。
この最終成果発表をもって、マスターコース認定となりコース卒業となります。





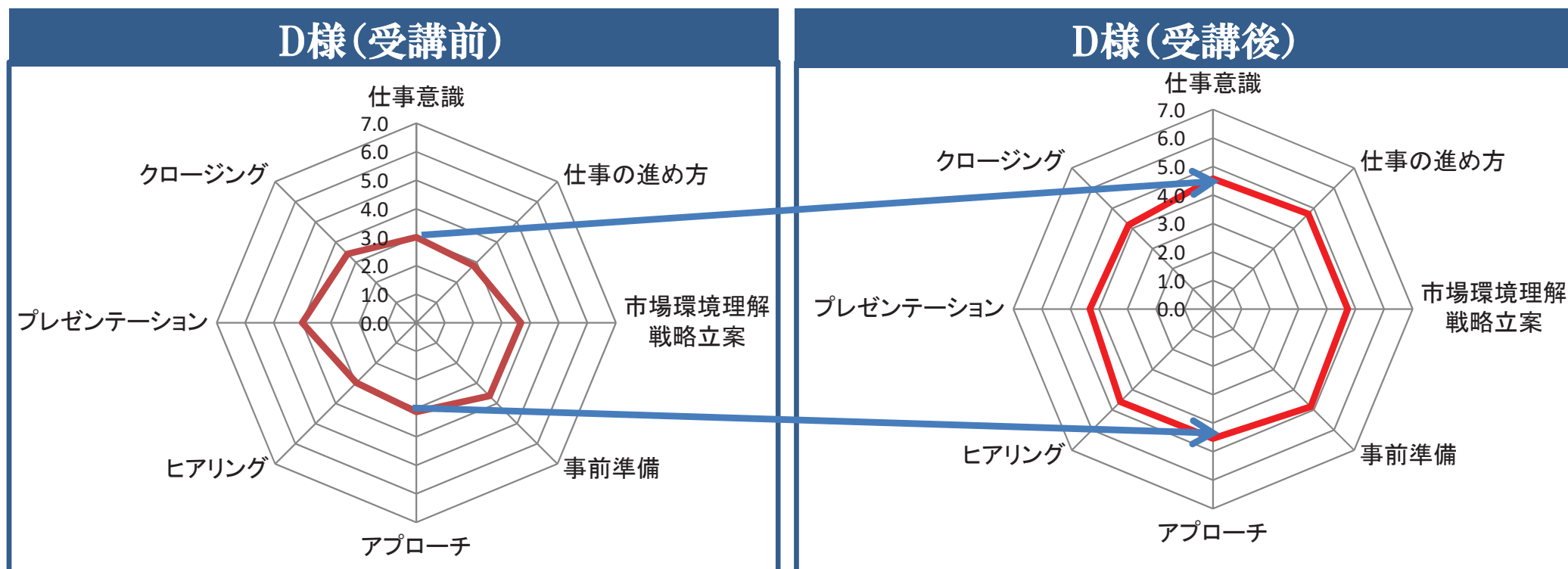
【受講後】セールスダイアグノシス®(アセスメント)

東京校
大阪校 名古屋校
に適用

営業力診断ツール「セールスダイアグノシス(アセスメント)※P11参照」を再度WEBでご受講いただきます。

受講前の課題が改善できたのか、またこれからさらに何に取り組むべきかを理解し、今後へ繋げていただきます(「成長の見える化」)。

「成長の見える」化レポート(仮)



コメント例

- <総 評> ■Dさんはとてもバランスのよい営業スキルを保有しています。
 ■この1年間で全項目がスキルアップしています。
- <良い点> ■仕事の進め方については2ポイント成長しており、仕事のプロセスを以前よりも強く意識しながら、業務に従事している傾向がうかがえます。
- <悪い点> ■クロージングについては、成長が微増の0.5ポイント止まりとなっています。他と比べると成長のスピードはやや遅いと言えます。
- <今後へ向けて>
 ■クロージングスキルを強化するために、仮クロージングスキルを強化しましょう。またロールプレイングを継続的に実施する必要があります。同僚や上司・部下を巻き込み、本講座で学んだことを身につけて、継続的に取り組み、成果に繋げていきましょう。



プロセスマネジメント・マスターコース 開講スケジュール

東京校

受講前	プロセスマネジメント 講座		マーケティングプロセス 講座		セールストレーニング マスター講座		受講後	成果発表
	第1回 行動分解	第2回 目標からの 逆算	第3回 営業戦略 立案	第4回 売れる仕組み づくり	第5回 営業トーク 型づくり	第6回 トレーニング		第7回 成果発表
★ 満席 オンラインA日程 (5月開講)	5/19(火)	6/16(火)	7/16(木)	8/18(火)	9/15(火)	10/13(火)	セールスダイアグノシス(アセスメント)	2021年 1/14(木)
★ 満席 オンラインB日程 (5月開講)	5/22(金)	6/23(火)	7/20(月)	8/20(木)	9/18(金)	10/16(金)		1/20(水)
★ 満席 オンラインC日程 (5月開講)	5/27(水)	6/24(水)	7/27(月)	8/25(火)	9/25(金)	10/22(木)		1/22(金)
★ 満席 オンラインD日程 (5月開講)	5/21(木)	6/18(木)	7/21(火)	8/21(金)	9/17(木)	10/20(火)		2021年 1/19(火)
東京校A日程 (10月開講)	10/14(水)	11/13(金)	12/15(火)	2021年 1/13(水)	2/16(火)	3/16(火)		7/14(水)
東京校B日程 (10月開講)	10/23(金)	11/19(木)	12/18(金)	2021年 1/21(木)	2/22(月)	3/24(水)		7/20(火)
東京校C日程 (10月開講)	10/27(火)	11/24(火)	12/21(月)	2021年 1/26(火)	2/25(木)	3/25(木)		7/23(金)
東京校D日程 (10月開講)	10/29(木)	11/27(金)	12/24(木)	2021年 1/28(木)	2/26(金)	3/26(金)		7/27(火)

★新型コロナウイルスの影響により、2020年4月開講プロセスマネジメント大学の開講日程を延期、
東京・大阪・名古屋校は全面オンラインでの開催となりました。

※日程および講義内容を変更する事がございます。あらかじめご了承ください。



プロセスマネジメント・マスターコース 開講スケジュール

大阪校 名古屋校
オンライン校

※日程および講義内容を変更する事がございます。あらかじめご了承ください。

受講前	プロセスマネジメント 講座		マーケティングプロセス 講座		セールストレーニング マスター講座		受講後	成果発表
	第1回 行動分解	第2回 目標からの 逆算	第3回 営業戦略 立案	第4回 売れる仕組み づくり	第5回 営業トーク 型づくり	第6回 トレーニング		第7回 成果発表
大阪校 (10月開講)	10/21(水)	11/18(水)	12/22(火)	2021年 1/18(月)	2/19(金)	3/23(火)		7/22(木)
名古屋校★ (10月開講)	10/28(水)	11/25(水)	12/23(水)	2021年 1/27(水)	2/24(水)	3/26(金)		7/28(水)
オンラインA日程※ (10月開講)	10/15(木)	11/11(水)	12/11(金)	2021年 1/15(金)	2/12(金)	3/11(木)		7/15(木)
満席 オンラインB日程※ (10月開講)	10/19(月)	11/16(月)	12/14(月)	2021年 1/18(月)	2/18(木)	3/18(木)		7/21(水)

セールスダイアグノシス(アセスメント)

セールスダイアグノシス(アセスメント)

※各配信システムについてのご案内

オンラインA日程は「Zoom」、オンラインB日程は「Webex」を予定しております。

★新型コロナウイルスの影響により、2020年10月開講 名古屋校の開講は延期となりました。



プロセスマネジメント・マスターコース 開講スケジュール

仙台校 福島校
福岡校 有明校 沖縄校

※日程および講義内容を変更する事がございます。あらかじめご了承ください。

	プロセスマネジメント 講座		マーケティングプロセス 講座		セールストレーニング マスター講座		成果発表
	第1回 行動分解	第2回 目標からの 逆算	第3回 営業戦略立案	第4回 売れる仕組み づくり	第5回 営業トーク 型づくり	第6回 トレーニング	第7回 成果発表
仙台校 (4月開講)	4/16(木)	5/20(水)	6/19(金)	7/14(火)	8/19(水)	9/15(火)	2021年 1/15(金)
仙台校 ★ (10月開講)	10/15(木)	11/11(水)	12/16(水)	2021年 1/15(金)	2/18(木)	3/18(木)	7/15(木)
福島校 ★ (10月開講)	10/14(水)	11/13(金)	12/23(水)	2021年 1/21(木)	2/25(木)	3/25(木)	7/23(金)
福岡校 (4月開講)	4/23(木)	5/21(木)	6/25(木)	7/16(木)	8/20(木)	9/24(木)	2021年 1月を予定
福岡校 ★ (10月開講)	10/22(木)	11/19(木)	12/17(木)	2021年 1/21(木)	2/18(木)	3/18(木)	7/22(木)
有明校	近日中スケジュール公開						
沖縄校 (4月開講)	5/20(水)	6/17(水)	7/15(水)	8/19(水)	9/16(水)	10/28(水)	2021年 1/13(水)
沖縄校 ★ (10月開講)	10/21(水)	11/18(水)	12/16(水)	2021年 1/20(水)	2/17(水)	3/17(水)	7/14(水)

★新型コロナウイルスの影響により、2020年10月開講 仙台校、福島校、福岡校、沖縄校の開講は延期となりました。



プロセスマネジメント・マスターコース概要

＜講義時間＞	東京・仙台・福島・名古屋 大阪・有明・沖縄・オンライン	10:00～17:30
	福岡	10:30～18:00
＜開催スケジュール＞	P. 20～22を参照ください。	
＜主催＞	[東京本校・名古屋校・大阪校・仙台校] ソフトブレイン・サービス(株) [福島校] 税理士法人 三部会計事務所、ソフトブレイン・サービス(株) [福岡校] ナレッジネットワーク(株)、ソフトブレイン・サービス(株) [有明校] (株) ASKプロジェクト、ソフトブレイン・サービス(株) [沖縄校] 人財共育(株)、ソフトブレイン・サービス(株)	
＜開催場所＞	各校により異なります。P. 26 を参照ください。	
＜定員＞	各校により設定 (東京校40名、大阪校・名古屋校30名、その他の校舎15～20名目途)	
＜お申し込み方法＞	プロセスマネジメント大学HPからお申し込みください。 ⇒ http://www.pm-college.jp/	
＜ご注意＞	■開催場所は変更になる可能性があります。会場規模により募集人数は若干異なります。 ■万一、定員が最少催行人数(10名目途)に満たない場合、講座開催を延期または中止する事もございます。 ■お申し込み後のキャンセルは受付しておりませんので、ご返金はいたしかねます。 ご理解いただいた上でお申し込みください。	



プロセスマネジメント・マスターコース各コース受講料

東京校
大阪校 名古屋校

コース・講座名	コース・講座の特徴	学べる内容	講義日数	価格 ※1	
全7回一括申し込み			講義:6日 成果発表:1日	1名	¥270,000 (税抜価格)
				2名パック	¥460,000 (税抜価格)
				3名パック	¥690,000 (税抜価格)
				再受講 (1名)	¥90,000 (税抜価格)
プロセスマネジメント・ マスターコース	【受講前】 セールスダイアグノシス(アセスメント)		WEB受講		
	プロセス マネジメント 講座	「プロセスマネジメント」の本質 を原理原則から実践的応用ま で学べます。 1. プロセスマネジメント 2. WBS 3. G-PDCA 4. KPI 5. セールス標準プロセス 6. マネジメントポイント	講義:2日間	プロセスマネジメント講座 単体での受講は、受け付け ておりません。	
	マーケティング プロセス講座	自社、ターゲットを分析、営業 戦略立案、継続的に売れる仕 組みを構築する方法が学べま す。 1. 鉄アレイモデル 2. 特性・価値 3. ターゲット分析 4. USP 5. 競合分析 6. 売れる仕組み4ステップ	講義:2日間	マーケティングプロセス講座 単体での受講は、受け付け ておりません。	
	セールス トレーニング マスター講座	ソリューションセールススキル、 及び、育成方法、成功事例共 有を学べます。 1. ソリューション営業 2. 5ステップ70スキル 3. 抵抗の排除 4. ロールプレイング方法 5. 星取表 6. 顧客成功事例	講義:2日間	セールストレーニングマスター 講座単体での受講は、受け 付けておりません。※2	
	【受講後】 セールスダイアグノシス(アセスメント) <成長の見える化レポート>		WEB受講		

※1 2017年10月開講より東京・大阪・名古屋は受講料を改定いたしました。

※2 類似内容を「コアスキル習得 短期2日間コース」にて実施しております。ご興味のある方は別途当社へお問い合わせ下さい。



プロセスマネジメント・マスターコース各コース受講料

仙台校 福島校
福岡校 有明校 沖縄校

コース・講座名	コース・講座の特徴	学べる内容	講義日数	価格	
プロセスマネジメント・マスターコース	全7回一括申し込み		講義:6日 成果発表:1日	1名	¥240,000 (税抜価格)
				2名パック	¥400,000 (税抜価格)
				3名パック	¥600,000 (税抜価格)
				再受講 (1名)	¥60,000 (税抜価格)
	プロセス マネジメント 講座	「プロセスマネジメント」の本質を原理原則から実践的応用まで学べます。	講義:2日間	プロセスマネジメント講座単体での受講は、受け付けておりません。	
	マーケティング プロセス講座	自社、ターゲットを分析、営業戦略立案、継続的に売れる仕組みを構築する方法が学べます。	講義:2日間	マーケティングプロセス講座単体での受講は、受け付けておりません。	
	セールス トレーニング マスター講座	ソリューションセールススキル、及び、育成方法、成功事例共有を学べます。	講義:2日間	セールストレーニングマスター講座単体での受講は、受け付けておりません。※	
		1. プロセスマネジメント 2. WBS 3. G-PDCA 4. KPI 5. セールス標準プロセス 6. マネジメントポイント			
		1. 鉄アレイモデル 2. 特性・価値 3. ターゲット分析 4. USP 5. 競合分析 6. 売れる仕組み4ステップ			
		1. ソリューション営業 2. 5ステップ70スキル 3. 抵抗の排除 4. ロールプレイング方法 5. 星取表 6. 顧客成功事例			

※類似内容を「コアスキル習得 短期2日間コース」にて実施しております。ご興味のある方は別途当社へお問い合わせ下さい。

各校の開催場所地図

◆東京 本校

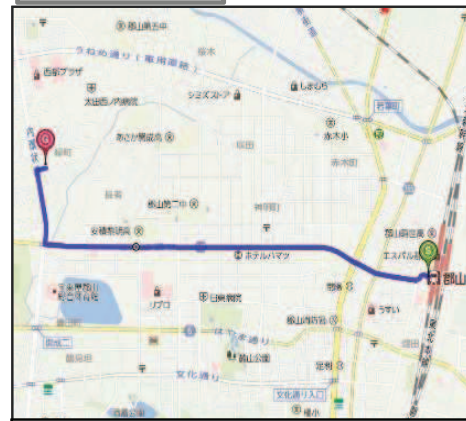


＜ソフトブレン・サービス株式会社＞
東京都千代田区内神田3-2-8 いちご内神田ビル9階
JR各線 神田駅 西口 徒歩4分
東京外口銀座線 神田駅 1番口 徒歩5分
東京外口丸ノ内線 大手町駅 A2口 徒歩5分

◆仙台校

調整中
(仙台駅周辺を予定)

◆福島校



＜税理士法人三都會計事務所＞
福島県郡山市緑町16-1 2ビル研修室
JR郡山駅車15分、市役所付近
(駐車場有)

◆名古屋校



＜TKP名古屋駅前カンファレンスセンター＞
愛知県名古屋市中村区名駅2-41-5
CK20名駅ビル6階(事務所:5F)
地下鉄名古屋線 1出口 徒歩3分
名鉄名古屋本線 名鉄名古屋駅 徒歩8分
JR名古屋駅 桜通口 徒歩7分

◆大阪校



＜TKP大阪御堂筋 カンファレンスセンター＞
大阪府大阪市中央区淡路町3-5-13
創建御堂筋ビル 3F・8F
御堂筋線「淀屋橋駅」11番出口徒歩3分

◆福岡校

第4回、第7回講座会場について 調整中
(福岡市中央区天神エリア、またはその周辺)
※会場は決まり次第、受講申込の方にお知らせいたします。

◆有明校



＜大牟田商工会議所＞
大牟田市不知火 町1丁目4-2
JR 鹿児島本線 大牟田駅 徒歩5分
西鉄 大牟田線 大牟田駅 徒歩5分

◆沖縄校



＜浦添市産業振興センター・結の街＞
沖縄県浦添市勢理客4丁目13番1号
バス:【那覇空港発】
系統番号[120] → 勢理客下車 徒歩5分
【那覇バスターミナル発】
系統番号[20] [27] [28] [29] [52] [77]
→ 勢理客下車 徒歩5分

講師の紹介



**ソフトブレイン・サービス株式会社 代表取締役
一般財団法人 プロセスマネジメント財団 代表理事
プロセスマネジメント大学 学長**

野部剛

早稲田大学第一文学部卒。

野村證券(株)を経て、ソフトブレインサービス(株)に入社。自身のトップセールスの経験から主に営業育成のコンサルティングを手がける。著書：「成果にこだわる営業マネージャーは「目標」から逆算する！」(同文館出版)、「90日でトップセールスマンになれる最強の営業術」(東洋経済新報社)刊



**ソフトブレイン・サービス株式会社 取締役会長
一般財団法人 プロセスマネジメント財団 理事
小松弘明**

三和銀行(現三菱東京UFJ銀行)を経て、ソフトブレイン(株)に入社。現在はソフトブレイン・サービス(株)会長を務める。銀行員時代を含め、2万社を超える企業経営者からの相談を受けるなど、営業プロセス構築に関するコンサルティングで中堅・中小ベンチャー企業の経営者からの支持も高い。

著書：「宋文洲直伝 売れる組織」(日経BP社)

「知識ゼロからの会社の見直し方」(幻冬舎)



**ソフトブレイン・サービス株式会社 シニアコンサルタント
一般財団法人 プロセスマネジメント財団 事務局長
宮田純**

大学卒業後、新卒で人材サービス会社に入社。25歳で営業リーダー。30歳でBPO事業を立ち上げ、営業、業務設計、人員採用、業務マネジメント、PJT管理、一連の業務を行い、事業化を推進。3年間で110名の事業本部となる。その後、医療に特化した人材サービス会社へ転職。営業部門の事業部長。72名のマネジメントを行い、業績向上、入社1年2ヶ月後のマザーズ上場に貢献。立ち上げた「遠隔診療」事業と、「看護・介護派遣」事業を1年で正式な事業部へと発展させる。営業マネジメント歴21年。



**ソフトブレイン・サービス株式会社 コンサルタント
西塚祐也**

大学卒業後、新卒で大手人材広告会社に入社。高等学校や大学、短期大学、専門学校に対するキャリア教育に従事。その後、就職支援・教育研修会社へ。入社後3年間、営業成績が出ず苦しんでいた時に、野部の書籍「90日間でトップセールスになれる 最強の営業術」に出会い、実践した結果、新規開拓で全社No.1、「社長賞」を受賞した。「教育を通じて、人の才能を解放する」という志を持ち、一人でも多くの営業パーソンの役に立ちたいという思いから、ソフトブレイン・サービス(株)に入社し、現在に至る。

保有資格：国家資格 キャリアコンサルタント



**ソフトブレイン・サービス株式会社 シニアコンサルタント
本多来夢**

東証一部上場の情報通信業、経営コンサルティング会社を経て、総合人材サービス会社。トップセールス、営業MPV受賞、史上最短かつ女性唯一の営業マネージャーに昇格。2019年、新規事業の営業責任者としてゼロから立ち上げ、事業化を成功させる。営業責任者時代、部下からMPVや新人賞受賞者を輩出し、若手営業社員の戦力化や、次期リーダー層育成を担う。営業マネジメント経験を活かし、社内の若手社員育成部門の統括責任者も任される。



**ソフトブレイン・サービス株式会社 シニアコンサルタント
宮戸章光**

大学卒業後、専門商社に入社。原料、資材、完成品などの法人営業に従事し、創業期企業から業界最大手まで広範囲に担当、5年連続個人年間予算100%以上を達成。その後、企画グループのマネージャーとしてマネジメントに従事。2年後、新規事業開発担当として市場分析/戦略立案/商品政策/営業活動の一連のすべての業務を行いブランドを立ち上げる。上記の経験を活かし、ソフトブレイン・サービス株式会社に入社し、現在に至る。2019年に経営学修士(MBA)を取得。プライベートではSDGs/ESG関するイベントを有志で運営し、サステイナブルな世界の実現を目指す。

講師の紹介



**人財共育 株式会社 代表取締役社長
知念太郎**

「人と企業を育成し 幸せを創る！」の使命実現のため、平成20年より地元有識者を講師に迎えビジネスネットワークセミナーを開催し、中小企業サポート事業に取り組み始める。県外は東京の上場企業を始め、県内は某業界最大手企業等、十数社の経営サポートを通し

「仕事の仕組み作り」「人創り」を支援し、企業の「結果の最大化」を実現している。

著書：「感動力の時代」



**ナレッジネットワーク株式会社
講師 長田周三**

コンサルタント、研修講師として活動。

高度な内容をわかりやすく講義することで定評がある。

著書：「営業マネジャーの仕事術」「ドラッカーが教える営業
プロフェッショナルの条件」



**株式会社ASKプロジェクト 代表取締役
橋爪康知**

大学在学中に友人らと起業、2005年に木村情報技術㈱の代表である木村よりスカウトされ、社員第1号として入社。

システム開発から営業、組織構築まで携わる。2013年には㈱ASKプロジェクト代表に就任。有明工業高等専門学校 非常勤講師

佐賀大学 医学部 非常勤講師

受講生の声 一覧

※さらに事例をご覧になりたい方はHPをご確認ください。
<http://www.pm-college.jp/voice/>



業種・業界： 会員権事業

株式会社ダイヤモンドソサエティ
 資本金：99,000万円
 社員数：380名
 設立：平成13年

クロージング成功率が3, 6倍向上、2年間で9%→33%
 「営業マネージャーの仕事とは、地図のA地点からB地点に
 行く途中あるカベを見つけて乗り越える仕事。
 課題というカベを明確化することで、
 扉が開けてくると思います。」

株式会社ダイヤモンドソサエティ
 東京支社 営業部 販売課 課長 渡辺 真二 様



業種・業界： 労働者派遣業

株式会社プロフェッショナル・ブレインバンク
 資本金：2,000万円
 社員数：50名
 設立：平成10年12月24日

前年比『売上高242, 4% 粗利率 242, 8% 成約率150, 0%』達成
 「始めは一般的な研修に対して否定的でした。
 理由は『効果が見えない』から。でも、PM大を受講して、
 業務を“見える化”したら、部下が勝手にやってくれるんです。」

株式会社プロフェッショナル・ブレインバンク
 エージェントアライアンス事業部 事業部長 金田 正昭 様
 リーダー 坂崎 允應 様
 HR事業部 香取 慶太 様



業種・業界： 機器器具卸売業

株式会社ニコンインステック
 資本金：41,750万円
 社員数：約250名
 設立：平成4年

「受講をきっかけに『顧客満足度』『ファン化』を意識し、
 お客様への販売後も部下に訪問させました。
 今年は売り上げの厳しい時期も、訪問していたお客様の
 紹介で受注が頂けています。」

株式会社ニコンインステック
 バイオサイエンス営業本部 東日本営業部 ゼネラルマネジャー
 営業課 マネジャー 大場 敬生 様



業種・業界： 印刷業

竹田印刷株式会社
 資本金：193,792万円
 社員数：597名
 設立：昭和21年

「当初は、個人任せで、新規開拓営業をやるか、やらないかすらも
 バラバラでした。」
 「行動の見える化をしてみると、新規の商談を得意とする人も
 『守り』の業務に時間を取られて十分にスキルを発揮できていない
 ことが分かったんです。」

竹田印刷株式会社 営業本部 販売促進部部長 榊原 俊幸 様
 営業第二部部長 植竹 由樹 様
 営業第三部 高坂 育男 様

受講生の方々

※さらに事例をご覧になりたい方はHPをご確認下さい。
<http://www.pm-college.jp/voice/>



営業統括部 営業部 東京支店長
 田上 明彦(たがみ あきひこ)様



マーケティング部
 片山 勇樹(かたやま ゆうき)様

業種・業界：
化粧品製造販売業

株式会社ウテナ
 資本金：5,000万円
 社員数：約150人
 拠点数：7拠点
 設立：昭和2年4月1日



法人チームリーダー
 守山 法人(もりやま のりと)様

業種・業界：
オリジナルデザイン
 グッズ製作・販売

株式会社ラブ・ラボ
 資本金：1,000万円
 営業拠点数：3拠点
 設立：平成6年4月15日



本社営業部 サブマネジャー
 根元 充(ねもと みつる)様

業種・業界：
医療機器製造
 ・輸入販売

株式会社東機質
 社員数：約300人
 営業拠点数：6拠点
 創立：昭和30年6月9日



千葉営業所 主任
 山田 匡倫(やまだ まさとも)様

業種・業界：
理化学ガラス製造
 理化学機器販売

株式会社旭製作所
 資本金：2億円
 拠点数：12拠点
 創立：昭和28年9月11日



営業部 リーダー
 峯村 竜(みねむら りょう)様

業種・業界：
ITアウトソーシング

ニスコム株式会社
 資本金：1億円
 社員数：851人
 拠点数：2拠点
 設立：昭和47年2月12日



東日本セールスマネージャー
 小妻 佳広(こづま よしひろ)様

業種・業界：
歯科器械
 ・材料販売メーカー

Ivoclar Vivadent株式会社
 設立：平成19年5月2日



制御システム事業部 部長
 藤間 正勝(とうままさかつ)様



制御システム部 課長
 高須 裕之(たかす ひろゆき)様

業種・業界：
情報・通信

株式会社アイネット
 資本金：約32億円
 社員数：973人
 拠点数：10拠点
 創業：昭和46年4月22日

当講座ご受講の際はCoEVOLVeモデル支援システムを活用し
セールス・ダイアグノシスの受検および宿題の提出を行っていただきます。
ご受講の前に下記の推奨環境をご参照の上ご用意をお願い致します。

※セールスダイアグノシス(アセスメント)は東京校、大阪校、名古屋校が適用となります。それ以外の校舎は実施致しません。

【システム利用環境について】

当システムの推奨環境は下記の通りとなります。

内容	詳細
OS	Windows10
ブラウザ	InternetExplorer11、Chrome

※下記の組み合わせではシステムが正常にご利用いただけません※

OSがwindows7,windows8,windows10

かつ

ブラウザがInternetExplorer8もしくは9



お問い合わせ先

ご不明点、ご質問がある際は、気軽に下記にお問い合わせください。
なおプロセスマネジメント・コンサルタントコースの詳細については個別に下記に
お問い合わせください。

一般財団法人 プロセスマネジメント財団
ソフトブレーン・サービス株式会社

TEL 03-6859-5250

FAX 03-6859-5251

Mail request@esm-ms.jp

URL <http://www.sb-service.co.jp>

〒101-0047

東京都千代田区内神田3丁目2番8号

いちご内神田ビル10階
