

2021年
7月28日(水)

【第一部】

13:30～15:00

【第二部】

15:15～16:45

※二部制※

◆参加無料◆

先着100名様

※1社につき3名様まで

「非対面の壁」をどう乗り越えるか？

「ニューノーマル社会におけるビジネスパラダイムシフト」



内容

【第一部】 営業編
変わる営業・変わらない営業
【第二部】 マネジメント編
オンラインでのコーチングポイント



対象者

企業の人財育成に関わる
ご担当者様



参加方法

Zoomによるwebセミナー
(ウェビナー形式)

ご参加希望の方

右記の情報を記載の上、メールにてお申し込みください。

担当 : seminar-jmc@jmcjp.com

申し込み期日 : 2021年7月16日(金)

記載 内容

- ①氏名
- ②企業名
- ③部署名
- ④参加人数
- ⑤メールアドレス

主催 :  **JMC** 株式会社ジェイテックスマネジメントセンター

〒141-0031 東京都品川区西五反田2-11-8 学研ビル
<https://www.jmcjp.com/>

Gakken Group

講演内容

■ 第1部

DXの進展と営業パラダイムシフト

1. パンデミックが加速させたDXと営業高度化
 - (1) パンデミックが営業現場にもたらしたもの
 - (2) 営業高度化の千載一遇のチャンス
 - (3) 営業二極化が進んでいる
2. どう対応するか
 - (1) 非対面課題
 - (2) 価値観多様化課題
 - (3) 人間関係構築課題
3. 営業パラダイムシフトの先にあるもの
 - (1) 必要スキルの変化
 - (2) 営業プロセスの変化
 - (3) DX時代の営業の価値

質疑応答

■ 第2部

リモート・コーチングの基本

コロナ禍で在宅勤務の割合が高くなっている中、部下に対するコーチングが難しいとおっしゃる経営者・管理職の方の声を多く耳にします。慣れれば、むしろオンラインの方がやりやすい場合も多いのですが、効果的に場数を踏むためにも「リモート・コーチング」の原理原則を理解する必要があります。そのポイントは、社員のストレスレベルを的確に捉え、具体的な行動をデザインするセルフコーチングと上司からのコーチングを組み合わせるところにあります。

- (1) 対面コーチングとリモート・コーチングの違い
- (2) コーチング以外のリモート・コミュニケーションのとり方
- (3) リモート・コーチングならではのスキル
- (4) 2020年度入社組に対するフォローの重要性

質疑応答

非対面の壁をどう 乗り越えるか？

担当講師 榎本 健吾 氏



1964年横須賀生まれ。
(株)日本ユニテックを経て、現在(株)インサイトコンサルティング常務取締役。(株)ジェイテックスマネジメントセンター(JMC)のコンサルタント・講師を兼任。
近年は主に、DX系新規ビジネス開発支援やコンサルティング型営業に関する教育に携わっている。

担当講師 本間 正人 氏



「教育学」を超える「学習学」の提唱者であり、「楽しくて、即、役に立つ」参加型研修の講師としてアクティブ・ラーニングを25年以上実践し、「研修講師塾」「調和塾」を主宰。誰もが最新学習歴を更新し続ける「学習する地球社会(Learning Planet 2050)のビジョン」を創ることをライフワークとしている。
現在、京都芸術大学教授、社会情報大学院大学客員教授、松下政経塾主幹、NPO学習学協会代表理事、一般社団法人大学イノベーション研究所代表理事、一般社団法人キャリア教育コーディネーターネットワーク協議会理事、NPOハロールドリーム実行委員会理事などをつとめる。
近著に「図解決定版 リモート即対応!コーチングの「基本」が身につく本」(学研プラス)、「やさしい英語でSDGs」(共著、合同出版)。

■ ご用意いただくもの：zoomが使用できるデバイス(スマートフォン可能)

■ ご参加までの流れ：必要事項を記載のうえ、メールでお申し込みください。ご参加申し込みをいただいた皆様に別途メールにてご案内を致します。事前の特別な登録は不要です。途中退出も可能でございますので、申込みメール時にご相談ください。内容・参加方法に関してご不明点がある方は下記までお問合せください。

担当：大東・岡本 Mail:アドレス：jmc-event@jmcjp.com