

# 企業の売上を左右する！

# 「営業部門の業績管理とメンタルヘルス」

企業活動の最前線の仕事「営業」について、該当するスタッフの健康管理は大きく企業の業績を左右するものです。一昔前の営業人材に対する現場管理は「気合い」「根性」と言った精神論が前面に現れるプッシュ型が多く見受けられましたが、現在は、昨今の厳しい営業環境を受けて「安定」「休」「やすらぎ」などプル型のフォローが必要とされてきています。

そこで本セミナーでは、厳しい経済環境の中で安定した業績を確保して行く為の「営業環境」の整備について、管理面とメンタル面から解説を行います。

## 講師

MJS 税経システム研究所 客員講師  
株式会社トラフィックエイジア 代表取締役

**外波 達也** (と な み た つ や) 氏

<略歴>

1989年 都内公認会計士・税理士事務所入所  
1994年 準大手訪問販売系商社入社、営業部、営業管理部  
(商品管理・債権管理)、広報部、経理部に従事  
2010年 (株)トラフィックエイジア代表取締役就任、  
現在に至る

## 内容

### I. 営業を取り巻く業務環境におけるストレスの定義

1. 営業の業務環境におけるストレスとは
2. 環境の変化と営業手法の変遷
3. 求められる営業能力
4. クレーム処理

### II. 営業部門の業績管理

1. 事業ステージと営業管理手法
2. 5つの営業サポート

### III. 営業担当のメンタルヘルス

1. 企業が用意すべき仕組み「ラインケア」
2. 営業担当自身がすべき「セルフケア」



**11月13日(火) 14:00～17:00**

(受付 13:30～)

会場：新宿センタービル48F MJSセミナールーム

受講料：¥31,500(税込・お一人様)

※ソフトウェア運用支援サービスご加入の場合  
1社につき2名様まで【無料】

※お申し込みは企業様に限らせていただきます

先着  
60名

～税経研(税経システム研究所)とは？～昨今のめまぐるしい税制改革や商法改正、会計制度の変更に対応した、さまざまな情報やサービスをタイムリーにお客様へ提供することを目的として、平成11年に(株)ミロク情報サービスの研究機関として設立されました。

「税務」「商法」「会計」「経営」の各研究会は、それぞれの分野での専門家を顧問・客員研究員として招聘し、研究活動を行っております。

**MJS・税経研セミナー 参加申込書**

**FAX番号:03-3343-5763**

2名様以上でのお申込みは本用紙をコピーしてご記入ください。開催約一週間前になりましたら受講票をメールにて送りますので、当日印刷の上ご持参ください。

貴社名	〒	-	フリガナ	様
			参加者名	
ご住所	〒	-	部署名	様
			役職名	
TEL			FAX	
E-mail	@		ソフトウェア運用 支援サービスID	

----- ご記入いただく情報について -----  
ご記入いただくお客様の個人情報は、当イベントの受付にあたり名簿作成を行いお客様への対応をする上で必要なものです。お申し込みいただいた個人情報につきましては、セミナー講師、協賛各社および業務委託先へ提供する場合があります。また、お預かりした情報は、今後の各種イベント、セミナーのご案内や当社および協賛各社からの製品情報のご案内に、利用させていただきますことがあります。ご案内が不要なお客様は、当社にご連絡をいただければ電子メール、DMなどの送信発送を中止いたします。当社では、記入していただいた情報を当社個人情報保護方針に則り適切に管理し、お客様の承諾なく上記以外の第三者に開示・提供することはありません。当社の個人情報保護に関するお問い合わせは、「個人情報お問い合わせ窓口」にお願いいたします。  
電話:03-5361-7011(平日9:00～12:00、13:00～17:00受付) FAX:03-5360-3430 Email:priv@mjs.co.jp 当社セキュリティポリシー:http://www.mjs.co.jp/securitypolicy/index.html