営業部年間研修プラン（粗案）

座学or検討会スタイル　FST実践スタイル　営業支店への臨店指導スタイル

対象 ＼ 年度・月度	前年度 1月	前年度 2月	前年度 3月	本年度 4月	本年度 5月	本年度 6月	本年度 7月	本年度 8月	本年度 9月	本年度 10月	本年度 11月	本年度 12月	本年度 1月	本年度 2月	本年度 3月
営業マン		立ち上げ期（スタートダッシュ用）活用準備	S・ダッシュ選定先への訪問一巡	（スプリングファイト）立ち上げ期の成功でスタートダッシュ 年間目標の30%		見込者再選定 本格稼働期に向けての	（サマーファイト）契約量の拡大 本格稼働期の 年間目標の 40%		下期への活動計画 対策 上期営業活動の分析と	（オータムファイト）調整と総仕上げ 目標達成にむけて 年間目標の 20%		（ファイナルファイト）追い込み運動 未達予想者への 年間目標の10%	年間活動の検証 と 次年度への方向づけ	立ち上げ期（スタートダッシュ用）訪問準備	S・ダッシュ選定先への訪問一巡
営業管理者	3者会談 経営役員 営業部 講師		・年間目標 月次計画策定 ・人事異動営業担当決定	営業管理者の営業に対する同行指導体験			営業管理者の営業に対する同行指導体験			営業管理者の営業に対する同行指導体験		同行指導体験			
持ち回り方式 選択方式か モデル臨店				課題解決と月次マネジメント	課題解決と月次マネジメント	課題解決と四半期のマネジメント	課題解決と月次マネジメント	課題解決と月次マネジメント	下期対策と上期半期の振り返り 営業部講師 経営役員 3者会談	課題解決と月次マネジメント	課題解決と月次マネジメント	経過分析 本年度目標達成と	営業部講師 経営役員 3者会談		
				現地指導	現地指導	現地指導	現地指導	現地指導		現地指導	現地指導	現地指導	現地指導		

（仮）年間目標 割当目標試算 → ・年間計画 割当て目標決定（インタビューによる合意）