

Fast Track to Management

Recruit More and Grow Business 

ご自分のエージェンシーの販売額拡大を目指
す上で以下のような問題に直面していますか
？

- 新規エージェントの採用をどうすべきか
- 新任エージェントが独り立ちするまでの期間を
どのように短縮すべきか
- 自社の収益性を高めるにはどうすればよいか

**Fast Track to Managementを受講することで、
マネージャー候補者は新規エージェントの採用・育成方法を
身につけることができます。**



主な特長

- ワークショップ型研修のため、すぐに現場で活用可能
- 内容を絞り込んだモジュール、各回半日、スキル別トレーニング
- 現状の採用活動の実態に基づいて組み立てられた初級レベルの採用コース
- **必修科目**ではセールスエージェントからマネージャー候補者への転身と採用に関する基礎的なスキルを重点的に指導
- **選択科目**では営業の基礎的なスキルと見込み客の獲得方法を重点的に指導
- 実際の仕事ですぐに使える業務ツールや業務手順の紹介
- 新たな役割とキャリア形成の可能性を理解
- エージェント候補者をどこで探し、キャリア形成のチャンスをどう提示すればよいかを受講者に指導
- エージェント候補者を特定するための実用的なスキル
- 採用シナリオの作成と採用・選考プロセスの役割の定義

■ マネージャー候補者に意識変容と採用スキルを付与する速習コース

科目	カリキュラム	内容
必須	1. 新たなチャンスを見据えて	マネジメント業務を行う上での心の持ち方
		監督者としてのセールスエージェント
	2. チャンスを売る	候補者を紹介してくれる人を探す方法 採用候補者の特定 人脈づくりのスキル
		キャリア形成のチャンスの提示方法



科目	カリキュラム	内容
選択	3. 新任エージェントの営業スキル開発	
	4. 新任エージェントの顧客探査スキル開発	部下のエージェントを早く独り立ちさせるには 市場でチャンスを見つける方法
		採用に関するその他の話題