

7. 営業マン教育用

品番	作品名	時間(分)
営業マンパワーアップ ～第一線を勝ち抜くノウハウ～		
7-1	目標必達のための 販売計画のたて方	30
7-2	顧客ニーズを知るための 市場分析の仕方	30
7-3	業績向上のための 新規得意先開拓法	30
7-4	販売先に利益をもたらす プロポーザルセールスのすすめ方	30
7-5	低成長における シェア・アップ戦略	30
7-6	ABC分析による効率的な 得意先管理のすすめ方	30
7-7	次の成果につながる 成果分析のすすめ方	30
7-8	トップ営業マンの技術に学ぶ テクニカル・セールス7つの法則	30
焦げつきゼロ営業を実現する ～債権管理の実践ノウハウ～		
7-9	こうしてすすめる 売掛金の完全回収	25
7-10	これで完璧 不良債権の発生防止	25
7-11	こんなときどうする 得意先が倒産必至	25

8. 接客教育用

こんなサービス・あんなサービス シリーズ		
8-1	感動を与えるサービス	25
8-2	知恵を売るサービス	25

9. 教育担当者用

品番	作品名	時間(分)
9-1	活かそう・教育プラン ～教育訓練技法の選択～	25
9-3	社員を伸ばす ～年間人材育成計画の立て方～	20
9-5	始めよう！能力開発 ～教育ニーズのつかみ方～	20
9-7	お手伝いします！～能力開発～	25
9-9	活躍する能力開発推進者	22
9-11	OJT～その効果的な進め方～	30
9-2,4, 6,8,10, 12	貸出不可(内容は奇数番号のビデオと 同一品 例9-1=9-2)	
OJT実践		
9-13	教える	21
9-14	部下を叱る	23
9-15	部下を同行する～見せて育てる～	23
9-16	部下に仕事を任せる～権限委譲～	22
9-17	職場を活性化する～議論と参画～	23
インストラクター養成講座		
9-18	インストラクターの心得	25
9-19	社内研修会の基本技法	25
9-20	社内研修の応用技法	25
9-21	ビデオ研修の上手なすすめ方	25
個性を生かした仕事を創る積極的人間のすすめ ～これで仕事が一層面白くなる～		
9-22	デイリーワークのすすめ方	23
9-23	自主目標への挑戦	23
9-24	めざせT型人間	23
こうすれば伸びるくいまどき世代> ～若手社員をやる気にさせる方～		
9-25	「今どき世代」の仕事観・人生観	25
9-26	成果を出させる指示・フォローの ポイント	25
9-27	仕事にのらせる任せ方のポイント	25
今こそ自己啓発		
9-28	ワンランク上の自分をめざして	30
部下から見た良いOJT, 悪いOJT		
9-29	こんなやり方はゴメンだ！	30
9-30	OJTで元気がでた	30