



一般社団法人 TQSM協会
Total Quality Sales Management Association



www.tqsm.jp

IDM



個人認定会員

ISM



学生認定会員

FSO



修了認定組織

ACO



教育認定機関

一般社団法人 TQSM協会 会員制度のご案内



一般社団法人 TQSM協会
Total Quality Sales Management Association

協会概要

協会名称：一般社団法人 TQSM協会

英文表記：Total Quality Sales Management Association

設立月日：2020年12月21日

代表理事：小崎 享

所在地名：〒105-0022 東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング21階

協会目的：
・営業の生産性向上・総合的品质管理・生産工学術に関する調査及び探究
・情報の収集提供、技術の開発普及、検定の認定登録、規格の制定認証
・講習会・研究会・表彰式の開催、シンポジウム・交流会・国際交流会の運営
・営業生産性向上ツールの開発提供、総合的品质管理システムの開発提供
・テキストブックの出版販売、ワークブックの出版販売、関連書籍の出版販売

代表電話：03-5403-6699

E - m a i l：info@tqsm.jp

U R L：www.tqsm.jp



たくさんのお客さまを幸せにする、
総ての営業職をもっと幸せにしたい。

AIに代替されない営業生産性と知性を身につける。

営業の探究開発と技術革新は、
発展性と拡張性が無限大である。

顧客満足度と営業職満足度の向上を実現する。

目 次

- 1 「TQSM協会の趣旨」・・・P2
- 2 「TQSM協会の目的」・・・P4
- 3 「TQSM協会の制度」・・・P8
- 4 「TQSM協会の会員」・・・P10
- 5 「営業能力開発コース」・・・P12
- 6 「管理能力開発コース」・・・P13
- 7 「セミナー及びイベント」・・・P14

ごあいさつ

謹啓

時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。平素より格別のお引立てを賜り誠に有難うございます。私どもは、「TQM(生産性向上・総合的品質管理)[Total Quality Management]」の進歩発展に功績を残した、「故ウィリアム・エドワーズ・デミング博士(米国)」の没日である1993年12月20日に因み、2020年12月21日に「一般社団法人TQSM協会[英文表記:Total Quality Sales Management Association]」を設立しました。「金融機関及び各種企業の営業職と営業管理職に従事する個人の方」の「営業能力開発」に貢献致します。

第二次産業である製造業の「日本のモノづくり」は、「TQM」に真摯に取り組んで世界一の水準となりましたが、第三次産業であるサービス業の「顧客づくり」は、全就業者数の7割超を占めている現在も属人化されたままです。2003年にトヨタ自動車株式会社の支援により創業した「エクスプローラーコンサルティング(株)(東京都港区)」は、日本の製造業のTQMを応用した「営業部門用のTQSM®」を金融機関と各種企業向けに開発提供することにより、「営業人材に於ける生産性向上」と「営業組織に於ける総合的品質管理」に着実な成果を残し続けています。

当協会のミッションは、「TQSM®」を「営業力と営業管理力の能力を高めたい個人の皆様」に向けて広く普及し、営業と営業管理のスキル、顧客本位のサービス、顧客の事業や生活の水準、顧客満足度を向上することにより、営業職と営業管理職の社会的地位を向上させて持続可能な社会の実現に貢献することを目指して参ります。又、活動のエリアは、日本国のみならず「TQSM®」の商標登録国である「米国・中国・EU・英国」等を始めた海外諸国も対象として、「営業の生産性向上・総合的品質管理」の普及活動と振興交流を推進して参ります。

コロナ禍以降の市場経済を支える個人の皆様の、幸せな暮らしと夢の実現にご期待に応えられるよう、更には、金融機関と各種企業に従事する皆様が取引企業の営業生産性向上に寄与して頂くことも願いつつ、加えて、「Society 5.0」の技術革新に関する経済発展と社会的課題の解決を両立する新たな価値の提供等、役職員一同にて力を尽くして参りますので、尚一層のご愛顧とご支援を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

謹白

2022年1月



一般社団法人 TQSM協会
代表理事 小崎 享

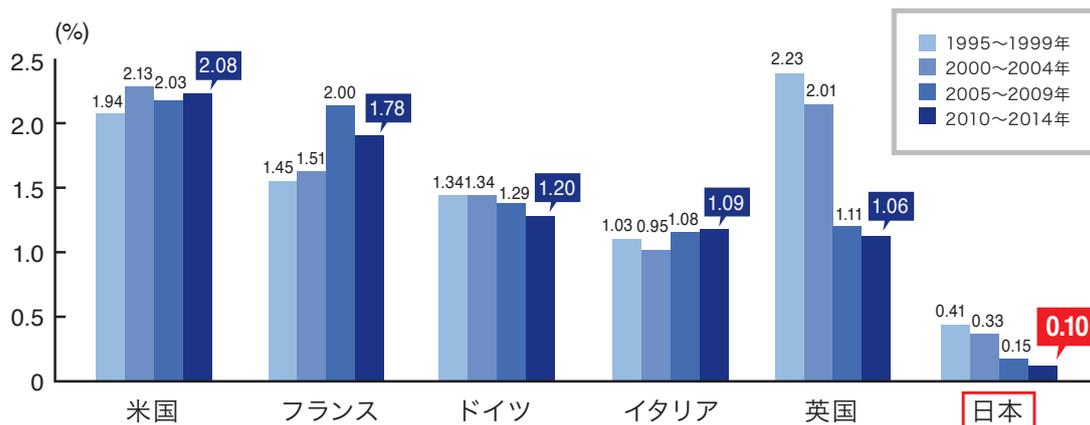


1 「TQSM協会の趣旨」

①「協会設立の経済背景」について

2018年の厚生労働省「労働経済の分析(労働経済白書)」によると、「日本の企業が従業員の能力開発に掛けている総額(OJTを除いた研修費用)」は年間5000億円であり、GDP比の0.1%にしか相当していません。他主要先進国は、米2.1%、仏1.8%、独伊英1%強と10~20倍に相当しており日本は極めて低い水準です。又、「OJTの実施率」は、日本は男性51%、女性46%とOECD37ヶ国の平均値をいずれも下回っています。一方、「従業員の能力不足を課題とする企業の割合」は、日本81%、米独40%、伊34%、仏21%、英12%と日本は他先進国の2~7倍も必要としており、日本の企業に於ける能力開発の必要性は深刻さを増しています。この様に、能力開発費と労働生産性は強い相関関係にあり、能力不足や低生産性が経営の課題であれば、人材育成にお金と時間を掛けることが必要ですが、少子高齢化による人手不足が喫緊の課題である現在も、育成コストを削減し、管理システムに投資し、属人的パフォーマンスに頼り、本末転倒の様相を呈しています。

GDP(国内総生産)に占める企業の能力開発費割合の国際比較



■出典:「平成30年度 労働経済の分析」(厚生労働省)

■資料出所 内閣府「国民経済計算」、JIPデータベース、INTAN-Invest databaseを利用して学習院大学経済学部宮川努教授が推計したデータをもとに作成

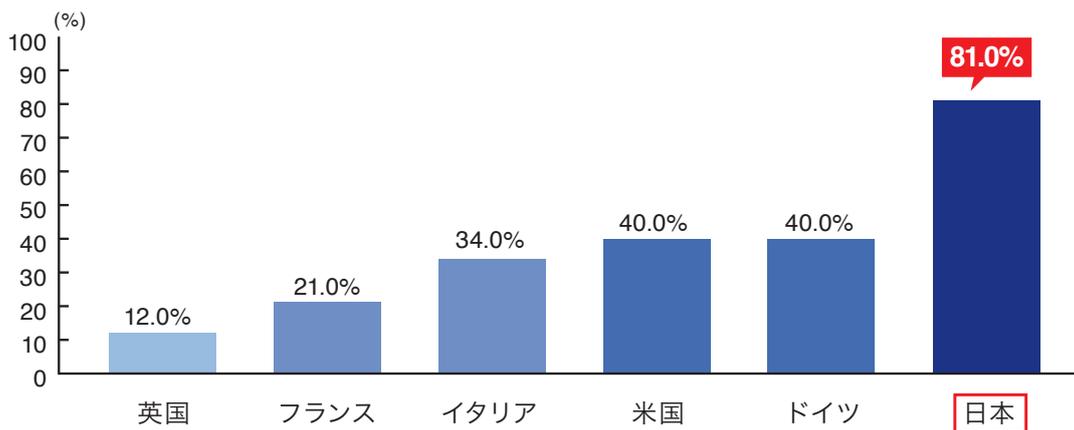
(注)能力開発費が実質GDPに占める割合の5年平均の推移を示している。なお、ここでは能力開発費は企業内外の研修費用等を示すOFF-JTの額を指し、OJTに要する費用は含まない。



②「金融人材の能力開発」について

特に「金融機関」は、不正防止の観点からジョブ(専門職)型でなくメンバーシップ(従属職)型を採用しており、どの部署に所属して何の仕事に取り組むのかを本人の意思や適正で決められず、多くの失敗と経験を積んで与えられた業務の遂行能力を上げても3～5年後に異なる部署で違う業務をしていることが常態化していました。又、異動時にお客さまの現在ニーズだけでなく今後ウォンツや将来ビジョンまでの引き継ぎが困難になりました。更に、金融再編による統廃合の情勢、少子高齢化による人手不足の深刻化、若手や優秀人材の離職も重なり、現場の管理職にはOJTを実施する時間的かつ心理的な余裕も無いのが実状です。たとえ実施できたとしても、そこで提供されるノウハウやスキルは“現在の複雑な市場では通用しない”と現場の担当者から伺っています。今後は、金融人材の個人として、営業能力開発に積極的に取り組んで体系的ノウハウと実践的スキルを修得し、お客さまに「顧客本位(フューチャー・デューティー)のサービス」という高付加価値をご提供しましょう。

従業員の能力不足を経営課題とする企業割合の国際比較



■出典:「平成30年度 労働経済の分析」(厚生労働省)

■資料出所 OECD Assessing and Anticipating Changing Skill Needs (2016)をもとに厚生労働省労働政策担当参事官室にて作成

(注) 1)労働者の能力不足を課題としている企業の割合を示している。 2)ManpowerGroup “Talent Shortage survey(2014)”のデータを用いた2014年の数値を示している。

2 「TQSM協会の目的」

①「顧客本位の営業活動」について

一方、「日本の製造業」は、「TQM(生産性向上・総合的品質管理)」に長年に渡って取り組み続けた結果、「3ムダ(人材能力のムラ・管理要求のムリ・活動自体のムダ)」を排除することが実現しただけでなく、生産性向上のスキルと人材能力開発のノウハウを現場で改善しながら品質向上に繋げることに成功しました。その証に日本のモノづくりと人材づくりの改善の取り組みは、生産性向上と品質向上の世界標準となりました。この取り組みを「科学的・工学的に应用開発したTQSM」として、多くの営業職と営業管理職が習得することで、営業の楽しさと醍醐味を知り、残業と離職が減り、顧客の成長と発展に貢献し、営業職の地位向上も図れる為、金融機関や各種企業の組織人材だけでなく、全国各地の経済と雇用の確保の為にも必要不可欠と考えます。コロナ禍以降は、休業廃業先の急増、少子高齢化の加速、デジタル化の到来、経済的構造の劇変により、金融機関と各種企業の経営環境は一層厳しくなることが予想されます。地域のお客さまと自身の将来の為に、営業職の基礎筋力と営業管理職の基礎体力を体幹から鍛え、地域の経済と雇用を守るべき時代を迎えました。現在の不安と将来の期待が混濁する今こそ、「体系的・実践的な営業活動」を修得し将来の財産としましょう。

「営業活動力・マネジメント力・成果実績等の“ムラ”が生じている・・・。」

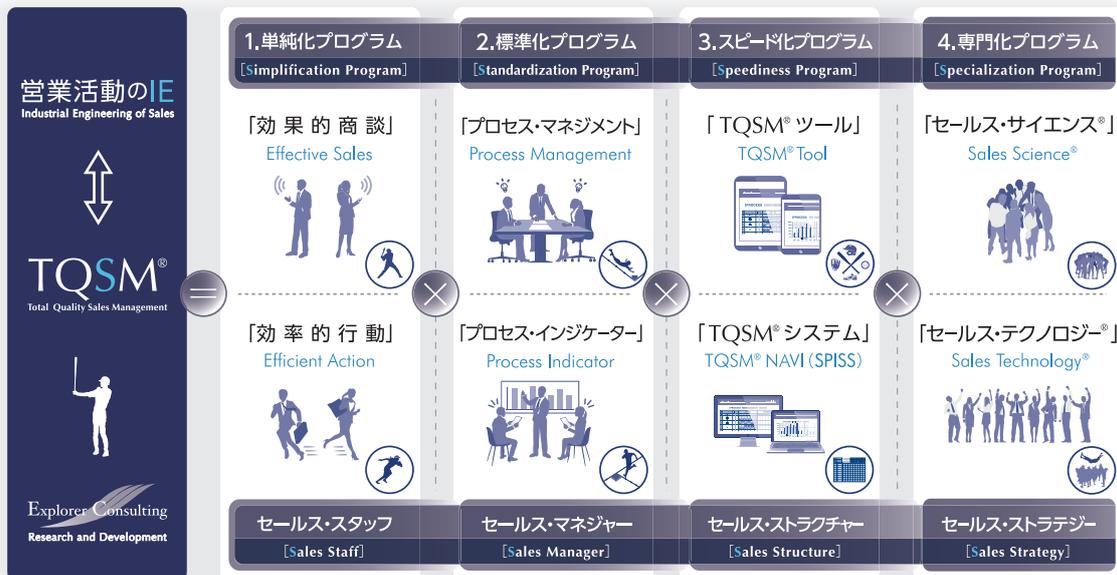
「残業過多偏向・ノルマ強要・お願い営業等の“ムリ”を強いている・・・。」

「若年人材離職・利益減少・お客さま離れ等の“ムダ”が止まらない・・・。」



②「営業活動の生産工学 (IE: Industrial Engineering)」について

1980年頃より活発化していた「製造のTQM(生産性向上・総合的品質管理)[Total Quality Management]」を、2000年頃より探究開発を開始した「営業活動及び管理用のTQSM [Total Quality Sales Management]」として、「様々な大手企業と数々の金融機関」に提供されて導入効果を実証されている「営業活動の生産工学」のこと。



③「TQSMのプログラム」について

1.単純化プログラム(Simplification Program)



「効果的商談(面談折衝スキル)」とは高度な歩留り向上技術のことです。面談から成約に至る全ての場面を7ステージに分解し商談効果の向上を図ります。製造業であれば各作業工程に分けて考えるのは当然であり、各ステージを更に細分化して様々な面談折衝スキルを予め体得しておくことで商談効果を上げることができます。例えば大きな成果が得られなくても、小さな効果で良いので着実に進展させていくスキルが必要となります。一厘の効果を毎回積み重ねると一分上がり、継続すると一割、最終的に約2倍の商談効果向上が可能です。



「効率的行動(計画行動スキル)」とは高度な仕掛り低減技術のことです。1週間の計画立案から行動実行を10ルール・3チェック・2ポイントに則り行動効率の向上を図ります。製造業であれば稼働効率に相当します。単に訪問〇件、面談〇件、電話〇件…等の行動規定の策定だけでは、成果に繋がらず疲弊してしまいます。事務作業を効率良くこなし顧客接触数を増やすスキルを体得すると、約1.5倍の営業活動増大が可能です。効果と効率を乗じたものを生産性と称して、商談効果2倍×行動効率1.5倍=約3倍の生産性向上となります。

2.標準化プログラム(Standardization Program)



「プロセス・インジケーター(KPI増大スキル)」とは高度な限量生産技術のことです。KPI(キー・パフォーマンス・インジケーター)6項目数値の増大を図ります。製造業であればジャスト・イン・タイム(限量生産)に相当します。必要な物を必要な時に必要な分だけを、リードタイム短縮を図りながら、コンスタントに見込案件を創出します。ボトルネック(括れ)とデファイレンス(格差)の発生に備え、対策解消スキルを身に付けておくことも必要です。上流項目の情報数は1.5倍、中流項目の案件数は2.5倍、下流項目の提案数は約2倍にすることが可能です。



「プロセス・マネジメント(実績向上スキル)」とは高度な品質管理技術のことです。全見込案件を成果実績に結実させる6項目検査を実施し案件精度向上を図ります。製造業であればQC活動(品質管理)に相当します。モノづくりの精度は高く確実な出荷に繋がりますが、顧客づくりに関しては一喜一憂しているケースが多い為、品質管理の検査を実施した上で次のステップに進捗させることで、高い実績へと結実できるようになります。特別なクロージングは不要であり、全見込案件の約95%(19件/20案件)は実績に結実することが可能です。

3.スピード化プログラム(Speediness Program)



「TQSMツール(営業管理ツール)」とは営業管理ツールの整備と更新のことです。営業担当者や管理者が使用する営業管理ツールを整備して営業効果の向上を図ります。製造業であれば工具や治具に相当します。営業部門であれば、担当者・管理者・職域毎・支店毎で使用するツールが異なっているケースが多く、常に更新する担当者・管理者、偶に更新する担当者・管理者、ほぼ更新しない担当者・管理者が存在します。打てるバットや走れるスパイクは常にメンテナンスされています。営業管理ツールも常なる手入れが必要です。



「TQSMシステム(営業支援システム)」とは営業支援システムの改善と連動のことです。TQSMツールとCRM(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)のシステムを連動させて集積したデータを戦略的に活用します。製造業であれば産業用ロボット等のプログラミングに相当し、野球に例えるならばデータ野球にあたります。各情報の質量と精度と鮮度にムラが生じぬよう、成果実績へと結実できるシステムに改善することが必要です。その為には、重複管理項目を排除する入力省力化と、顧客案件情報を活用する情報共有化が鍵となります。

4.専門化プログラム(Specialization Program)



「セールス・サイエンス(科学的営業)」とは組織内コミュニケーションの活発化のことです。生産性向上の為、組織に於けるコミュニケーションの活発化を図ります。製造業であれば工場一丸での取り組みに相当します。新人担当者・若年担当者・中堅担当者・ベテラン担当者・営業管理者・支店長等が組織支店内で一丸となり、野球に例えるならば、会話を増やし連携を高めて円陣を組んでチームで戦う全員野球にあたります。チーム監督は支店長であり、主将は営業管理者、活躍する選手は若手担当者のルーキーかもしれません。



「セールス・テクノロジー(技術的革新)」とは地域内リレーションの活性化のことです。総合的品質管理の為、地域に於けるリレーションシップの活性化を図ります。製造業であればロス軽減・ミス減少・時間短縮・コスト低減、管理容易化・コンプライアンス遵守等の従業員と市場に対する付加価値の提供に相当します。担当者は活躍し、管理者は成長し、支店長は役割を果たし、金融機関や各種企業は付加価値を向上して、金融機関と各種企業における組織内の従業員満足度と、地域内の顧客満足度が満たされることとなります。

3 「TQSM協会の制度」

①「個人会員の特典」について

「営業能力開発コース：営業必修課程」の受講

通信教育講座

○ TQSM セールス・ビギナーコース(営業必修課程)

2ヶ月間

「通信教育講座の修了証を取得された方」のみ、「TQSM協会 個人会員の登録資格」が付与されます。

「TQSM協会 個人会員」の登録手続き



個人認定会員

IDM Individual Member
インディビジュアル・メンバー



学生認定会員

ISM Internship Member
インターンシップ・メンバー

「個人会員に登録された方」は、「営業能力開発コース(スクール)の受講資格」が付与されます。

※詳しくはp.10をご覧ください。

「営業能力開発コース：営業基礎能力以降」の受講

スクール

1.TQSM セールス・ベーシックコース(営業基礎能力)

3時間×2DAYS

▼ 「本コースを修了した方」のみ、「2のコース」が受講できます。

2.TQSM セールス・アドバンスコース(営業上級能力)

3時間×2DAYS

▼ 「本コースを修了した方」のみ、「3のコース」が受講できます。

3.TQSM セールス・マイスターコース(営業総合能力)

3時間×2DAYS

「営業能力開発コースの全コースを修了した方」のみ、「TQSM 営業能力検定試験の受験資格」が付与されます。

「TQSM 営業能力検定試験」の受験

「TQSM 営業能力検定試験の合格者」は、「管理能力開発コースの受講資格」が付与されます。

「管理能力開発コース」の受講

スクール

1.TQSM マネジメント・ベーシックコース(管理基礎能力)	3時間×2DAYS
--------------------------------	-----------

▼ 「本コースを修了した方」のみ、「2のコース」が受講できます。

2.TQSM マネジメント・アドバンスコース(管理上級能力)	3時間×2DAYS
--------------------------------	-----------

▼ 「本コースを修了した方」のみ、「3のコース」が受講できます。

3.TQSM マネジメント・マイスターコース(管理総合能力)	3時間×2DAYS
--------------------------------	-----------

「管理能力開発コースの全コースを修了した方」のみ、「TQSM 管理能力検定試験の受験資格」が付与されます。

「TQSM 管理能力検定試験」の受験

「TQSM 管理能力検定試験の合格者」は、「TQSM協会のライセンス」が付与されます。
「TQSM協会のライセンスを付与された方」は、登録後に「TQSMトレーナー」として活躍できます。

「セミナー及びイベント」の参加

1.TQSM テーマセミナー(課題解決型)	2時間×1DAY
-----------------------	----------

2.TQSM フォーラム(事例勉強会)	2時間×1DAY
---------------------	----------

3.TQSM ミーティング(担当交流会)	2時間×1DAY
----------------------	----------

4.TQSM エクスペリエンスツアー(視察探究会)	1～7DAYS
---------------------------	---------

「TQSM®トレーニング受講済みのFSO会員」と「その他の会員」との積極的な振興交流を、目的としています。

③「組織会員の特権」について

「TQSM協会 組織会員」の登録手続き



修了認定組織

FSO Fellowship Organization
フェロウシップ・オーガニゼーション



教育認定機関

ACO Academic Organization
アカデミック・オーガニゼーション

「組織会員に所属されている方」は、「個人会員」に入会せずとも「会員特典」を享受できます。

「TQSM®トレーニングを受講していない方」は、「営業能力開発コース:営業必修課程」より受講してください。

※詳しくはp.11をご覧ください。



4 「TQSM協会の会員」

①「個人会員」について

1.個人認定会員(Individual Member)



IDM 個人認定会員



「TQSM協会」が認定する営業職・管理職・事務職・関連職、又は事業主・経営層・士業等が対象です

メリット

- ① 営業の生産性向上・総合的品質管理が実証されている営業スキルが総合的に習得できる!
- ② 就業組織がTQSMトレーニングを未導入の場合も、個人で最先端の学習の機会が得られる!
- ③ TQSMトレーニングを修了した機関・企業の最新実例や取り組みを学ぶことができる!

申 込	「通信教育講座(ビジネス教育出版社提供)」の修了、「受講番号」の提示(申込期限は通信講座修了より1年以内)
特 典	「営業能力開発コース」の受講、「管理能力開発コース」の受講、「会員限定のセミナー・イベント」の参加等
規 約	本協会が認定した個人を超えた利用又は譲渡等が判明した場合は、相当の違約金を支払うものとする
会 費	年間26,400円(税込)[月あたり2,200円(税込)](※途中解約の際はご返金致しません)
支 払	カード決済のみ(年間払い/Visa・Mastercard・JCB・Amexのクレジットカードが必要となります)

2.学生認定会員(Internship Member)



ISM 学生認定会員



「TQSM協会」が認定する学生・院生・専門学生、又は就職内定者・就業予定者・非就業者等が対象です

メリット

- ① 営業職の就業を検討する際に、職種理解・適性判断・将来イメージが明確となる!
- ② 営業職として就業する前に、最も成果が上がる最先端かつ最新の営業スキルを習得できる!
- ③ 就業前に実践的な営業管理スキルを修得し、就業直後から安定的な成果を発揮できる!

申 込	「通信教育講座(ビジネス教育出版社提供)」の修了、「受講番号」の提示(申込期限は通信講座修了より1年以内)
特 典	「営業能力開発コース」の受講、「管理能力開発コース」の受講、「会員限定のセミナー・イベント」の参加等
規 約	本協会が認定した個人を超えた利用又は譲渡等が判明した場合は、相当の違約金を支払うものとする
会 費	年間13,200円(税込)[月あたり1,100円(税込)](※途中解約の際はご返金致しません)
支 払	カード決済のみ(年間払い/Visa・Mastercard・JCB・Amexのクレジットカードが必要となります)

②「組織会員」について

1. 修了認定組織 (Fellowship Organization)



FSO 修了認定組織



「TQSM® トレーニング (提供: EXP社)」の全単位を修了した金融機関、又は各種企業等が対象です

メリット

- ① トレーニング修了後も、最新のブラッシュアップした情報を継続して入手できる!
- ② トレーニングを修了した他機関や他企業と、活発な情報交換や振興交流ができる!
- ③ TQSMを新入担当者等に修得させて、営業の共通認識と組織の文化浸透ができる!

申込	「TQSMトレーニング(エクスプローラーコンサルティング社提供: 6~9ヶ月間以上)」の修了
特権	「修了認定組織(FSO)に所属の方」は、「個人認定会員(IDM)」に入会せずとも「会員特典」を享受できる
特典	「営業能力開発コース」の受講、「管理能力開発コース」の受講、「会員限定のセミナー・イベント」の参加等
規約	認定機関や認定企業を超えた利用又は譲渡等が判明した場合は、相当の違約金を支払うものとする
会費	年間396,000円(税込)/ [月あたり33,000円(税込)] (※途中解約の場合は返金致しません)
支払	指定口座振込みのみ(1年間分の一括お振込みのみ/振込手数料については自己負担となります)

2. 教育認定機関 (Academic Organization)



ACO 教育認定機関



「TQSM協会」に協賛する各種教育機関(高校・大学・大学院・専門学校・職業訓練校等)が対象です

メリット

- ① 教育機関として、学生に対し営業生産性向上に関する専門知識の習得機会が提供ができる!
- ② 組織会員に入会することで、就職に強い教育課程が充実していることをアピールできる!
- ③ 営業の生産性向上・総合的品質管理が実証されている総合的営業スキルを、研究できる!

申込	「TQSM協会の理念及び活動」への理解・協賛
特権	「教育認定組織(ACO)に所属の方」は、「学生認定会員(ISM)」に入会せずとも「会員特典」を享受できる
特典	「営業能力開発コース」の受講、「管理能力開発コース」の受講、「会員限定のセミナー・イベント」の参加等
規約	認定機関や認定団体を超えた利用又は譲渡等が判明した場合は、相当の違約金を支払うものとする
会費	年間396,000円(税込)/ [月あたり33,000円(税込)] (※途中解約の場合は返金致しません)
支払	指定口座振込みのみ(1年間分の一括お振込みのみ/振込手数料については自己負担となります)



5 「営業能力開発コース」

通信教育講座

○ TQSM セールス・ビギナーコース(営業必修課程)

2ヶ月間

内容 「TQSMの全体設計及び流れ」を習得する、「営業必修課程」の「営業生産工学入門コース」

受講 通信教育講座

料金 10,000円(税込11,000円)/名(テキスト教材を含む)

支払 株式会社 ビジネス教育出版社 HPよりお申し込みください。



「TQSM協会 個人会員」の登録手続き

スクール

1.TQSM セールス・ベーシックコース(営業基礎能力)

3時間×2DAYS

内容 「単純化プログラムの効果的商談・効率的行動」を習得する、「営業基礎能力開発コース」

受講 一般社団法人 TQSM協会 本部会場

料金 60,000円(税込66,000円)/名(レジュメ教材を含む)

支払 一般社団法人 TQSM協会 HPよりお申し込みください。



▼ 「本コースを修了した方」のみ、「2のコース」が受講できます。

2.TQSM セールス・アドバンスコース(営業上級能力)

3時間×2DAYS

内容 「セールス・ベーシックコースを受講した以後」の、「営業上級者用」の「営業上級能力開発コース」

受講 一般社団法人 TQSM協会 本部会場

料金 60,000円(税込66,000円)/名(レジュメ教材を含む)

支払 一般社団法人 TQSM協会 HPよりお申し込みください。



▼ 「本コースを修了した方」のみ、「3のコース」が受講できます。

3.TQSM セールス・マイスターコース(営業総合能力)

3時間×2DAYS

内容 「セールス・アドバンスコースを受講した以後」の、「高実績担当者用」の「営業総合能力開発コース」

受講 一般社団法人 TQSM協会 本部会場

料金 60,000円(税込66,000円)/名(レジュメ教材を含む)

支払 一般社団法人 TQSM協会 HPよりお申し込みください。



「営業能力開発コースの3コースをセットでお申込みの場合」は、「150,000円(税込165,000円)」となります。

「営業能力開発コースの全コースを修了した方」のみ、「TQSM営業能力検定試験の受講資格」が付与されます。

6 「管理能力開発コース」

スクール

1.TQSM マネジメント・ベーシックコース(管理基礎能力) 3時間×2DAYS

内容 「標準化プログラムのプロセスインジケータ・プロセスマネジメント」を習得する、「管理基礎能力開発コース」

受講 一般社団法人 TQSM協会 本部会場

料金 60,000円(税込66,000円)/名(レジュメ教材を含む)

支払 一般社団法人 TQSM協会 HPよりお申し込みください。



▼ 「本コースを修了した方」のみ、「2のコース」が受講できます。

2.TQSM マネジメント・アドバンスコース(管理上級能力) 3時間×2DAYS

内容 「マネジメント・ベーシックコースを受講した以後」の、「管理上級者用」の「管理上級能力開発コース」

受講 一般社団法人 TQSM協会 本部会場

料金 60,000円(税込66,000円)/名(レジュメ教材を含む)

支払 一般社団法人 TQSM協会 HPよりお申し込みください。



▼ 「本コースを修了した方」のみ、「3のコース」が受講できます。

3.TQSM マネジメント・マイスターコース(管理総合能力) 3時間×2DAYS

内容 「マネジメント・アドバンスコースを受講した以後」の、「高実績管理者用」の「管理総合能力開発コース」

受講 一般社団法人 TQSM協会 本部会場

料金 60,000円(税込66,000円)/名(レジュメ教材を含む)

支払 一般社団法人 TQSM協会 HPよりお申し込みください。



「管理能力開発コースの3コースをセットでお申込みの場合」は、「150,000円(税込165,000円)」となります。

「管理能力開発コースの全コースを修了した方」のみ、「TQSM 管理能力検定試験の受験資格」が付与されます。



7 「セミナー及びイベント」

①「会員限定セミナー」について

1.TQSM テーマセミナー(課題解決型)

2時間×1 DAY

内容 「電話アポイント取得による営業活動方法」「中長期見込案件に対する管理方法」等
開催 一般社団法人 TQSM協会 本部特設会場
料金 30,000円(税込33,000円)/名(レジュメ教材を含む)
支払 一般社団法人 TQSM協会 HPよりお申し込みください。



②「会員限定イベント」について

2.TQSM フォーラム(事例発表会)

2時間×1 DAY

題目 「アフターコロナの成功事例について!」「顧客本位の渉外活動とは?」等のパネルディスカッション
開催 東京の指定会場のみ、「振興交流会」も同日開催
費用 TQSMフォーラムのみ:30,000円(税込33,000円)/名
振興交流会のみ :20,000円(税込22,000円)/名(食事付き)
支払 一般社団法人 TQSM協会 HPよりお申し込みください。



3.TQSM ミーティング(担当交流会)

2時間×1 DAY

題目 「営業担当者(20~30歳代限定)の、「生産性向上・品質管理」等をテーマとしたコミュニケーション
開催 東京の指定会場のみ、「振興交流会」は自由参加
費用 20,000円(税込22,000円)/名
支払 一般社団法人 TQSM協会 HPよりお申し込みください。



4.TQSM エクスペリエンスツアー(視察探究会)

1~7DAYS

題目 「トヨタ自動車工場の視察」「最新デイクアサービセンターの見学」「ホスピタリティ満点の宿泊体験」等
開催 現地集合のみ(1日間~1泊2日間等)
費用 30,000円(税込33,000円)~/名
支払 一般社団法人 TQSM協会 HPよりお申し込みください。

