

コースNo.
26

営業部門管理者養成講座 新たな市場を切り拓くためのマーケティング

対象者 管理者、
新任管理者(候補者)

研修期間 平成29年2月14日(火)~16日(木) 3日間 研修時間 21時間 募集人員 30名 受講料 31,000円(税込)

●研修のねらい

市場が成熟し競合他社との競争が熾烈になる中、顧客の商品・サービスを見る目は厳しさを増しており、従来手法に頼った営業活動では売上げや利益の確保がだんだんと難しくなって来ます。しかし、どんな時代にも着実に売上げを伸ばしている企業はあり、そのような企業には自社に合ったマーケティングがあります。

本研修では、営業マネージャー・リーダーとして必須となるマーケティングの知識だけでなく、特に成果を上げている事例について学び、顧客指向に基づいた営業推進手法や、営業戦略の立案とその実践スキルを身につけ、マネージャー・リーダーとして自社の営業を改革していくための計画を立てていただきます。

●ポイント

- ①成果を上げている営業部門の事例を比較し、成果を上げる営業に共通する特徴を掴みます。
- ②数々の事例を通じて、営業リーダーとしての課題解決を学びます。
- ③マーケティングの基本とその応用を学び、これからの自社の営業をどのように改革したら良いかを検討します。

●カリキュラム概要

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

月/日	時間	科目	内容	講師(敬称略)
2/14 (火)	10:20~ 10:30	開講式 オリエンテーション		MORE 経営 コンサルティング 株式会社 代表取締役 中小企業診断士 日野 眞明
	10:30~ 12:30	営業活動の原則と タブー	◆視点を変えて飛躍的に成果を上げた企業の戦略に学ぶ ◆成果が出る営業チームと成果が出ない営業チームの違い ◆成果が出る営業マネージャーに共通する特徴	
	13:30~ 18:30			
	18:45~ 20:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換	
2/15 (水)	9:00~ 12:00	マーケティング思考 の提案営業とチーム づくり	◆顧客ニーズの多様化時代における自社営業部門の役割 ◆顧客指向に立った営業活動のポイント・コンサルティング営業の重要性を学ぶ ◆マーケティング思考に基づく営業戦略の立て方 ◆ビジョン、方針、目標の理解と浸透 ◆メンバーの強みの活かし方とチーム営業 ◆日々の行動で見極める営業担当者への適切なフォロー	
	13:00~ 18:00			
2/16 (木)	9:00~ 12:00	営業戦略づくりと 検証	◆営業改革計画を作るための知識 ◆営業部門人材育成計画 ◆これからの時代を切り拓く営業戦略と営業改革計画	
	13:00~ 16:00			
	16:00~ 16:20	終講式		

講師紹介



日野 眞明 (ひの まさあき) MORE 経営コンサルティング株式会社 代表取締役・中小企業診断士

愛知県生まれ。中央大学経済学部国際経済学科卒業後、イトーヨーカ堂勤務を経て1992年にMORE 経営研究所を設立、その後、名古屋商科大学大学院経営情報学研究科修了。2009年MORE 経営コンサルティング株式会社代表取締役。専門は、マーケティング戦略立案、流通・サービス業の経営コンサルティング、戦略情報システム構築、新分野進出・新製品開発支援等。個別コンサルティングの傍ら「moreメソッド」を活用した全国での創業塾、経営革新塾などのセミナー講師、専門誌での執筆等で活躍している。国立豊橋技術科学大学非常勤講師、名古屋商科大学大学院客員教授、(一社)愛知県中小企業診断士協会相談役。

著書に「ふせん1枚から始める事業計画」がある。中小企業診断士、MBA、1級販売士、ITコーディネータ。