

No.23



販売・マーケティング・商品開発コース

# 販売計画の考え方と進め方

～戦略的な営業活動が、競争を勝ち抜き、利益を生み出す！～

地域における市場の縮小、顧客ニーズの多様化等、経営環境が厳しい中、業績を伸ばしていくためには、従来の営業スタイルから脱却し、戦略的な視点からの営業活動を推進することが重要です。

この研修では、環境の変化に対応した戦略的な販売計画策定の手順と、販売目標を達成するための管理手法など、営業管理者に必要な専門知識、能力について、演習を交えながら学んでいただきます。

## 募集案内

### 研修期間

1.24<sub>火</sub>～26<sub>木</sub>

対象者…経営幹部、営業部門の管理者・リーダー

会場…中小企業大学校人吉校

募集人員…30名

受講料…31,000円(税込)

### ここがポイント！

- マーケティング戦略に基づく、営業戦略・販売計画の策定手順を学んでいただきます。
- 営業戦略に基づく、販売計画目標達成の管理プロセスについて学んでいただきます。
- 自社の営業活動のあり方について、検討していただきます。

月日	時間	科目	内容
平成29年 1/24 (火)	9:15 ～ 9:30	開講式・オリエンテーション	
	9:30 ～ 12:30	戦略的な販売計画の考え方	市場環境の変化を捉えた、営業戦略策定のポイントと販売計画策定の考え方について、学んでいただきます。 1.自社の営業戦略・販売計画のチェック 2.マーケティング戦略の考え方・進め方 3.顧客重視の視点 4.営業戦略の策定ポイントと販売計画
	13:30 ～ 17:30		受講者交流会
1/25 (水)	9:30 ～ 12:30	販売計画の立案と進め方	自社の販売計画を策定するにあたっての手順を学んでいただくとともに、ケース企業の事例を題材に、販売計画を策定し、自社での実践のポイントを体得していただきます。 1.営業目標の立て方 2.具体的な販売計画の立て方 3.販売計画の目標管理と行動計画の立案 4.ケーススタディ(演習)
	13:30 ～ 18:00		
1/26 (木)	9:30 ～ 12:30	自社の営業活動のあり方	これまで学んできたことをもとに、営業管理者として押さえるべき、営業プロセス管理と自社の営業活動のあり方について学んでいただきます。
	13:30 ～ 17:00		
	17:00 ～ 17:10	終講式(修了証書交付・アンケート記入)	

※実施にあたり内容等が変更になることがあります。

## 講師紹介



大手宝飾メーカーで5年間、販売実務に携わったあと、平成元年より(株)コスモ経営チーフコンサルタント。

経営戦略、マーケティング戦略の策定・推進指導を専門とする。特に、生産財のマーケティング、営業戦略では現場に根ざした指導・研修との評判がある。中小企業大学校各校、公的機関、銀行等の民間機関でのセミナーの実績多数。

株式会社コスモ経営  
代表取締役社長

大間 清浩(おおま きよひろ)

## お勧めします！……………

- 営業マネージャー、リーダーに必要な知識と能力を身に付けたい方
- 顧客の視点に立った営業展開を組織的にやりたいと考えている方
- 自社の営業戦略・販売計画の立案や見直しを担当されている方

### 関連研修のご案内

**No.26** 新規顧客開拓の考え方と進め方  
平成29年2月14日(火)～16日(木)

平成28年度 受講申込書

所在地 (住所)	〒 -	代表者 役職名	
フリガナ 企業名 (又は屋号)		フリガナ 代表者名	
代表番号	TEL ( ) -	FAX ( ) -	

【事務連絡先】

担当部課		役職		フリガナ 担当者名	
連絡先TEL	( ) -	連絡先FAX	( ) -		
連絡先住所	〒 -	E-mail:			
			メルマガ配信の希望 ( 有 ・ 無 )		

事業概要 ※該当する記号・番号に○印をつけてください。

資本金	万円	従業員数	名	創業	西暦	年	月
業種	E 建設業 F 製造業 H 情報通信業 I 運輸業 J 卸売業・小売業 K 金融・保険業 L 不動産業 M 飲食店・宿泊業 Q サービス業 S その他( )			主な取扱品			
製造業 中分類	9 食料品 10 飲料・たばこ・飼料 11 繊維 12 衣服 13 木材・木製品 14 家具・建具 15 パルプ・紙 16 印刷 17 化学 18 石油製品 19 プラスティック製品 20 ゴム製品 21 革製品 22 窯業・土石製品 23 鉄鋼 24 非鉄金属 25 金属製品 26 一般機械器具 27 電気機械器具 28 情報通信機械器具 29 電子部品・デバイス 30 輸送用機械器具 31 精密機械器具 32 その他						

入寮(校内宿泊)について ●大学校施設(浜佳寮)へは、研修期間の前日から最終日の翌日までお泊りいただけます。※2,200円/泊(税込・朝食サービス) 満室の際はご容赦ください。

コース 番号	コース名 (短縮して記入してもかまいません)	フリガナ 氏名	役職 (役職を記入の上、該当部に○)	性別	年齢	入寮申込 (校内宿泊)	入寮期間 (校内宿泊)
23	記入例 販売計画の考え方と進め方	ヒトヨシ タロウ 人吉 太郎	営業部長 代表者・役員・ <b>管理者</b> ・管理者候補等	男・女	50 歳	入寮する <input checked="" type="checkbox"/> → 入寮しない <input type="checkbox"/>	1/24 ~ 1/26 ( 2 泊 3 日 )
		緊急連絡先等 TEL【自宅・携帯電話等】		090 - 〇〇〇〇 - ××××			
			代表者・役員・ <b>管理者</b> ・管理者候補等	男・女	歳	入寮する <input type="checkbox"/> → 入寮しない <input type="checkbox"/>	/ ~ / ( 泊 日 )
		緊急連絡先等 TEL【自宅・携帯電話等】		-			
			代表者・役員・ <b>管理者</b> ・管理者候補等	男・女	歳	入寮する <input type="checkbox"/> → 入寮しない <input type="checkbox"/>	/ ~ / ( 泊 日 )
		緊急連絡先等 TEL【自宅・携帯電話等】		-			

その他の留意事項 ※宿泊室は、身体の不自由な方(車椅子ご利用の方)のための部屋がございます。ご希望の方はその旨で記入ください。

貴社では、この研修をどこでお知りになりましたか。該当する番号に○印をつけてください。

- |            |          |             |               |
|------------|----------|-------------|---------------|
| 1 ダイレクトメール | 4 大学校機関紙 | 7 金融機関からの紹介 | 10 県・市等の機関紙   |
| 2 研修ガイド    | 5 受講者の紹介 | 8 新聞・雑誌等    | 11 その他(具体的に ) |
| 3 ホームページ   | 6 商工団体等  | 9 テレビ・ラジオ   |               |

【個人情報の保護について】 個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、当機構内で実施する事業で使用いたします。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。ただし、お客さまの同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。

●申込書が足りない場合は、コピーしてお使いください。

◆お問い合わせ先

中小企業大学校 人吉校

〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1  
TEL:0966-23-6800 研修課 (平日9:00~17:45)  
FAX:0966-22-1456

◆お申込方法 上記の申込書にご記入の上、以下までご送付ください。

FAX FAX:0966-22-1456

ホームページ 人吉校

検索



中小企業基盤整備機構(中小機構)では、平成26年4月より、これまで民間事業者  
に委託してきた研修業務を見直し、研修の企画・募集業務は中小機構が実施  
し、研修の運営業務及び大学校施設の管理・運営業務は従来どおり公共サービ  
ス改革法に基づき民間事業者へ委託して実施しています。

経営コンサルタント等(中小企業診断士、社会保険労務士、税理士等)、教育・研修事業  
者の方は、受講をご遠慮いただく場合がありますので、あらかじめご了承ください。