営業管理者養成シリーズ

販売計画の立て方と管理の進め方

開講
9月14日（月）～16日（水）

～勝ち抜く営業管理職の戦略～

市場の成熟化や顧客ニーズが多様化する中で、顧客獲得をめぐる競争の中で業績を伸ばしていくには、戦略的判断に立った販売計画の策定と営業管理が必要です。
本研修では、環境変化に対応した戦略的な販売計画の策定手順と、販売目標達成のための営業管理のあり方や進め方など、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。

ポイント
- ✓ マーケティング戦略の考え方・進め方を自社の計画にしっかりと反映できます。
- ✓ 各種データを活用した販売計画を策定する手順を学びます。
- ✓ 自社における営業活動の現状分析を行い、各自の販売活動計画を策定していただきます。

カリキュラム　（対象者）：経営幹部・管理者　（定員）：30名　（受講料）：31,000円（税込）

月日	時間	内容	講師
9/14（月）	9:30～17:30	**【戦略的な販売計画の考え方】** 戦略的な営業活動を展開するには、市場環境を捉えたマーケティング戦略の考え方・進め方を自社の計画にしっかりと反映させることが必要です。ここでは、マーケティング戦略の考え方を理解していただいたうえで、営業戦略づくりと販売計画の関連について学んでいただきます。	株式会社コスモ経営 代表取締役社長 大間　清浩　氏
		【販売計画策定の手順】 各種データを活用した市場調査の手法から販売目標の立て方まで、一連の販売計画策定の手順について学んでいただきます。 ● 販売計画策定のポイント ● 市場調査の手法と需要予測 ● 販売目標の立て方	
9/15（火）	9:30～17:30	**【目標達成のための管理手法】** 販売目標を達成するためには、日々の営業活動の管理が重要であり、その職務を担う営業管理者の役割は大きいものがあります。ここでは、目標達成に向けた先行管理の仕方から部下営業マンへの行動支援のあり方、業績評価の方法について学んでいただきます。 ● 個人別の目標管理とフォローアップ ● 先行管理とは ● 活動管理の具体的手法 ● 業種別管理のポイント	
9/16（水）	9:30～17:30	**【ケース企業の事例による演習】** ここでは、販売計画の策定手順と管理の進め方をより理解していただくために、ケース企業の事例を題材に、問題点の抽出と売上実績データ、市場データを基に、販売計画の策定に取り組んでいただきます。	株式会社コスモ経営 三宅　秀和　氏
		【自社の営業活動のあり方】 ここでは、自社の現状と将来に向けた問題、課題を整理していただき、これまで学んできた販売計画の立て方と管理の進め方の観点から、各自のこれからの営業活動のあり方を探っていただきます。	

受　講　申　込　書

平成　　年　　月　　日

FAX　0790-22-5942

中小企業大学校関西校　研修担当　行

ふ　り　が　な
企業・団体名

〒
住　　所

ふりがな
代表者名（役職）

TEL（　　）　　－　　FAX（　　）　　－
E-mail：
連絡担当者：部課名　　氏名

■貴社の概要について（必ずご記入ください）

(1)業種（該当する番号に○印をおつけください。）

E	建設業
F	製造業
H	運輸通信業
I	卸売業
J	小売業
N	サービス業
その他	
（　　）	

建設業の内訳
09総合工事
10職別工事
11設備工事

製造業の内訳

12食料品	23ゴム製品
13飲料・飼料	24革製品
14繊維	25窯業・土石製品
15衣服	26鉄鋼
16木材・木製品	27非鉄金属
17家具・建具	28金属製品
18パルプ・紙	29一般機械器具
19出版・印刷	30電気機械器具
20化学	31輸送用機械器具
21石油製品・石炭製品	32精密機械器具
22プラスチック製品	33その他

卸売業の内訳
50繊維品・化学製品・機械器具・建築材料等
51衣服・食料・医薬品・家具・什器等

(2)資本金　　万円

(3)従業員数　　人

(4)創業年月　　年　　月

(5)主要取扱品目

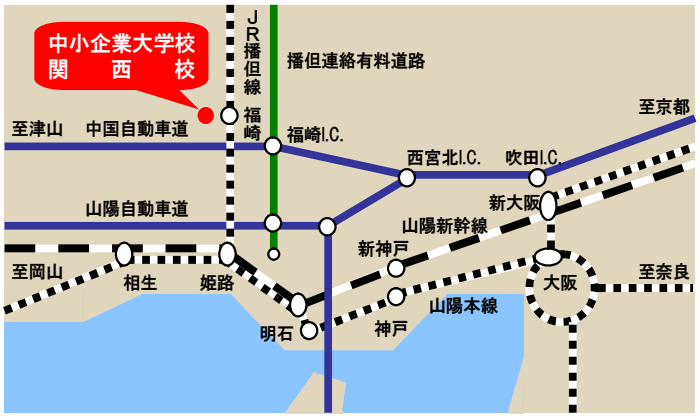
■受講者について

【申込コースおよび受講希望者情報】研修テーマ：（1545）　販売計画の立て方と管理の進め方

コース No.	（ふりがな）受講者名	部署	役職（役職を記載の上、該当区分に○）	年齢	性別	入寮申込
No.45		部署	役職			（該当番号に○印）
			1. 代表者・役員　2.経営幹部 3. 管理者　4. 新任管理者	歳	男・女	1. 宿泊しない 2. する（前泊あり） 3. する（前泊なし）
No.45		部署	役職			（該当番号に○印）
			1. 代表者・役員　2.経営幹部 3. 管理者　4. 新任管理者	歳	男・女	1. 宿泊しない 2. する（前泊あり） 3. する（前泊なし）

アンケートにご協力ください

今回当校の研修を知ったきっかけについて、該当するものに○をご記入ください。
1．ホームページ　2．ダイレクトメール　3．知人からの紹介　4．新聞・雑誌・広報誌（誌名：　　）
5．公的機関等（機関名：　　）　6．その他（　　）



●JR　播但線福崎駅（姫路駅から約30分）下車、タクシー5分

●自動車　①中国自動車道福崎I.Cより播但連絡道路へ入る。
②播但連絡道路福崎北ランプより一般道へおりる。
福崎I.Cから関西校まで車で15分

関西校　検索

大学校使用欄

●お申込み方法
・こちらの申込書に必要事項をご記入の上、ファックスにてお申込みください。
・受講申込後、開校日の約１か月前から「受講料振込依頼書」を郵送いたしますので、所定の期日までに受講料をお振込みください。
・応募多数の場合はキャンセル待ちをいただくか、もしくは受講をお断りすることがございますので、お早目のお申込みをおすすめします。

●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、会計士、技術士等）、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。

●受講申込みにおける個人情報の保護について
中小企業大学校関西校では「個人情報保護法」に基づき、個人情報の適切な管理に努めてまいります。皆様から頂戴しました受講申込書に記載されている内容をもとに、今後お客様に有益と思われる研修など当機構内で実施する事業のご案内を郵便、電子メール、ＦＡＸ等でお送りさせていただくことがあります。
また、研修実施にあたり、講師に個人情報を通知する場合がありますが、より効果的な研修にすることを目的に行うものです。「個人情報」につきましてご質問がありましたら関西校までお寄せいただくようお願いいたします。

中小企業大学校　関西校

〒679-2282　兵庫県神崎郡福崎町高岡1929
TEL：0790-22-5931　FAX：0790-22-5942
URL：http://www.smrj.go.jp/inst/kansai/　E-mail：kan-kenshu@smrj.go.jp