

17-11

マーケティング志向の営業活動の進め方

～閉塞感を打ち破る営業活動に向けて～

この研修では、4分野にわたる12の事例研究や自社の営業活動プラン策定演習を通じて、効率的で成果を出せる営業活動には、マーケティングの視点を取り入れた営業の仕組み作りが欠かせないことを学んでいただきます。

平成29年 **6月13日(火)～15日(木)**

- ▶ 対象者：中小企業の営業部門の統括者・管理者等
- ▶ 定員：30名
- ▶ 受講料：31,000円(税込み・教材費込み)
- ▶ 研修時間：21時間

講師紹介(敬称略)

川上 正人(かわかみ まさと)
株式会社流通プランニング研究所
代表取締役



大学を卒業後、中小企業支援機関、監査法人に勤務後、1993年に経営コンサルタントとして独立。1999年に株式会社流通プランニング研究所を設立。
小売業、卸売業等流通業の経営革新、新規事業開発についてのビジネスプラン策定や財務体質の改善を専門分野とし、組合等に対するアドバイス実績も多数。中小企業大学校の講師や中小企業基盤整備機構の常設アドバイザーなど各方面で活躍中。

研修のポイント

1. マーケティングの基礎と本質を理解

2. マーケティング志向の営業活動とは何かを理解

3. 自社の営業活動分析を通じてマーケティング志向の営業活動プランを策定

| 日時 | 科目 | 内容 |
|--|-------------------------|---|
| 6/13(火) 9:10 ～ 17:40 (途中1H昼休憩) | マーケティングの本質 | ■ マーケティングの基礎知識の習得とともに、その本質を理解していただきます。 |
| | マーケティング志向の営業活動とは① | ■ 次の4分野に分類した12の事例を研究し、自社営業の改革に関するヒントを掴んでいただきます。 ①顧客の声を掴んだ商品・サービス企画 ②営業の役割と標準化 ③ITを活用したマーケティング ④信用力の形成と広報の活用 |
| 6/14(水) 9:00 ～ 17:30 (途中1H昼休憩) | マーケティング志向の営業活動とは② | ● ここまでの講義を通じて、自身の気づきを発表していただきます。 |
| | マーケティング志向の営業活動プラン策定(演習) | ■ 自社の営業活動に関する現状分析 ■ 顧客に提供する「価値」の明確化 ■ 営業活動の改善策の検討 新規顧客獲得、既存顧客との関係維持・強化にケース分けし、活動プランの策定演習を行い、「マーケティング志向の営業活動」について理解を深めるとともに、自社で改革すべき点などの気づきを促します。 |
| 6/15(木) 9:00 ～ 16:00 (途中1H昼休憩) | まとめ | ■ 研修全体を通じて学んだことをもとに、今後の営業活動をどのように変えていくかを発表し、意見交換を行います。 |

※ 6月13日(火)の研修終了後に受講者交流会を開催(参加費:2,500円)。受講者の皆様の交流を深めていただきます。

中小企業大学校広島校 TEL:082-278-4955

〒733-0834 広島市西区草津新町1-21-5 FAX 082-278-7201 URL <http://www.smrj.go.jp/inst/hiroshima/>

●お申し込み方法

「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAXまたは郵送にて右記あてにお送りください。また、ホームページ (<http://www.smrj.go.jp/inst/hiroshima/>) からもお申し込みできます。 ※お申し込みは先着順とさせていただきます。

お申し込み先：中小企業大学校 広島校
〒733-0834 広島市西区草津新町1-21-5
FAX 082-278-7201

●受講決定と受講料の納入

受入決定後、順次、中小企業大学校広島校から貴社の連絡担当者様あてに「受講決定通知(兼振込依頼書)」などを送付いたします。

受講料は記載された指定期日までにお振り込みください。

※振込手数料はご負担ください。

※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部又は全額を申し受けますので、予めご了承ください。

●校内宿泊施設のご案内

宿泊施設を併設しておりますので、ご希望の方は受講申込書内の「入寮申込書」にご記入ください。

●宿泊費：2,300円/泊(税込・朝食サービス) ※入寮時にフロントにて現金でお支払いください。

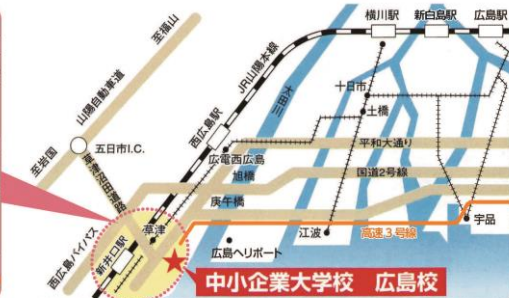
●昼食・夕食については、校内に食堂があり、1日(2食)1,200円程度でご利用いただけます。

●受講者交流会

受講者同士の交流会を開催しますので、ぜひご参加ください。会費：2,500円(税込) ※研修当日に頂戴いたします。

日時：平成29年6月13日(火)講義終了後(18時頃)から1時間30分程度 場所：広島校内 食堂(立食形式)

●中小企業大学校広島校への交通アクセス



<JRをご利用の場合>

JR山陽本線「新井口駅」下車 徒歩約30分

<市内電車をご利用の場合>

広島電鉄宮島線「草津駅」下車 徒歩約12分

<市内バスをご利用の場合>

広島バス 25番・50番「草津町」下車 徒歩約10分

<自家用車をご利用の場合> 無料駐車場完備(69台)

広島高速3号線(広島南道路)商工センター出入口から約1分
山陽自動車道 五日市I.C.から商工センター方面、草津沼田道路経由約15分

◎受講申込書〔No.17-11 マーケティング志向の営業活動の進め方〕

中小企業大学校 広島校 宛

申込日 平成 年 月 日

| | | | | | | | |
|-------------------------|---------------|-----------|-----------------|---|---|------|---|
| ふりがな 企業名 | | | | 代表者名 (役職) | | | |
| 所在地 | 〒 — | | | TEL | () — | | |
| 業種 | D 建設業 | E 製造業 | F 電気・ガス・熱供給・水道業 | 資本金 | 千円 | 従業員数 | 人 |
| | G 情報通信業 | H 運輸業 | I 卸売業 | 創業 | (西暦) | 年 | 月 |
| 取扱い品目 | I 小売業 | J 金融業・保険業 | K 不動産業・物品賃貸業 | 貴社の 事務連絡 担当者 | Eメール | | |
| | M 宿泊業・飲食サービス業 | R サービス業 | その他 () | | 今後、当校のメールマガジンをお送りしてよろしいですか? <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ | | |
| この研修をどのようにして 知りましたか? | | | | 所属・役職 ふりがな 氏名 | | | |
| | | | | ①ダイレクトメール ②県・市等 ③商工団体等 ④他の受講者からの紹介 ⑤大学校のホームページ ⑥その他 () | | | |

| | | | | | | |
|-----|------------|----|--|---------------------------------|----|-----|
| 受講者 | ふりがな 氏名 | 年齢 | | 歳 | 性別 | 男・女 |
| | 所属部署 | 役職 | | (該当区分に○) (代表者・役員・管理者・管理者候補等) | | |

【宿泊希望の方】

| | |
|--------------------------------|--|
| 入寮申込書 | |
| 平成 年 月 日 () ~ 月 日 () 朝まで 泊 日 | ※宿泊室は全て禁煙となっています。 |
| 緊急連絡先(自宅の電話番号等) () - () | ※宿泊室には身体の不自由な方のための部屋があります。ご希望の方はその旨ご記入ください。 () |

<受講申込における個人情報の保護について>

中小企業基盤整備機構では「個人情報保護法」に基づき、受講者の個人情報の適切な管理に努めてまいります。受講申込書に記載されている内容をもとに、今後皆様へ有益と思われる研修のご案内を、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」につきましてのご質問がございましたら、各地域本部までお寄せくださいますようお願いいたします。

FAX番号 082-278-7201