

No.22



販売・マーケティング・商品開発コース

勝ち抜くための営業戦略と販売計画

～業績向上につながる「売る仕組み」について考える～

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目標を達成するための営業管理手法など、営業リーダーに必要な知識、能力について、演習を交えながら学んでいただきます。

1回の日数を2日間に短くして、参加しやすくなりました！

募集案内

研修期間

1.16_火・17_水
2.14_水・15_木 **計4日間**

対象者… 経営幹部、営業担当の管理者・リーダー

会場… 中小企業大学校人吉校

募集人員… 25名

受講料… 35,000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びます。
- ☑ 営業担当が行うべき具体的な行動について学びます。
- ☑ 自社の営業活動のあり方について検討します。

月日	時間	科目	内容
平成30年 1/16 (火)	9:15~9:30	開講式	
	9:30 12:00	営業戦略と販売計画の考え方	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、学びます。 ・マーケティング戦略の考え方・進め方 ・顧客重視の視点 ・営業戦略づくりと販売計画の関連
	13:00 16:30		
		受講者交流会	
1/17 (水)	9:30 12:00	販売計画の立案方法	計画策定に必要な情報の集め方から、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、学びます。 ・営業戦略方針の策定 ・販売計画策定のポイント ・販売目標の立て方 ・販売計画の目標管理と行動計画の立案
	13:00 16:30		

インターバル期間 インターバル期間を利用して、自社(自部門)の営業戦略について検討します

2/14 (水)	9:30 12:30	ケース企業の事例による演習	ここまで学んできた内容の理解を深めるために、ケース企業の事例を使って、営業戦略及び販売計画の策定に取り組みます。 ・データ分析による実態把握 ・営業戦略の方向性の検討 ・営業戦略に連動した販売計画の立案
	13:30 16:30		
2/15 (木)	9:30 12:30	営業管理の進め方と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、営業担当リーダーとして押さえるべき、営業管理の進め方について、学ぶとともに、自社(自部門)の営業活動のあり方について、検討します。
	13:30 16:30		
	16:30~16:40	終講式	

※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



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)

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、公的機関、銀行等の民間機関でのセミナーの実績多数。

お勧めします！……………

- 営業担当マネージャー、リーダーとして必要な知識と能力を身に付けたい方
- お客様の視点に立った営業活動を組織的にやり、定着させ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

◆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 (平日9:00~17:45)

FAX:0966-22-1456

ホーム
ページ

人吉校

検索

平成29年度 受講申込書



中小企業大学校人吉校

FAX 0966-22-1456

所在地 (住所)	〒 -	代表者 役職名	
フリガナ		フリガナ	
企業名 (または屋号)		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	() -	※上記と同じ場合は省略可	
連絡先住所	〒 -	E-mail:		※上記と同じ場合は省略可	
		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	D 建設業 E 製造業 G 情報通信業 H 運輸業 I-1 卸売業 I-2 小売業 J 金融・保険業 K 不動産業 M-1 宿泊業 M-2 飲食サービス業 R サービス業 T 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 木材・木製品 13 家具・建具 14 パルプ・紙 15 印刷 16 化学 17 石油製品 18 プラスチック製品 19 ゴム製品 20 革製品 21 窯業・土石製品 22 鉄鋼 23 非鉄金属 24 金属製品 25 はん用機械器具 26 生産用機械器具 27 業務用機械器具 28 電子部品・デバイス 29 電気機械器具 30 情報通信機械器具 31 輸送用機械器具 32 その他						

入寮(校内宿泊)について ●大学校宿泊施設・深佳寮(けいかりょう)へは、研修期間の前日から最終日の翌朝までお泊りいただけます(有料)。※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)
22	記入例 営業戦略と販売計画	ヒヨシ タロウ 人吉 太郎	営業課長 代表者・役員(管理)・管理者候補等	男・女	40 歳	入寮する 入寮しない	1/16~1/17 (1泊2日)
緊急連絡先等TEL【自宅・携帯電話等】				090 - 0000 - XXXXX			
			代表者・役員・管理者・管理者候補等	男・女	歳	入寮する 入寮しない	/ ~ / (泊日)
緊急連絡先等TEL【自宅・携帯電話等】				- -			
			代表者・役員・管理者・管理者候補等	男・女	歳	入寮する 入寮しない	/ ~ / (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ご記入ください。

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、お客様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。

お申込方法

上記の申込書にご記入の上、FAXでご送信ください。申込書が足りない場合は、コピーしてお使いください。

人吉校のホームページからもオンラインでお申込みできます。

ホーム
ページ

人吉校

検索

国の人材育成機関

企業を動かす人材づくりをサポート!!

中小企業大学校人吉校は、独立行政法人中小企業基盤整備機構(中小機構)が運営する、中小企業の経営者・管理者のための人材育成機関です。年間40コース以上の研修を開催し、毎年約1,000名の経営者、管理者の方々にご利用いただいています。

