

販売・マーケティング
・商品開発コース

販売計画の立て方と管理の進め方

～ 勝ち抜く営業管理職の戦略 ～

開催日 平成29年
9/20(水)・21(木)・22(金)

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



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。


おすすめPOINT

営業戦略づくりと販売計画との関連について学びます。

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。

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ます。

カリキュラム

開催日	時間	科目	内容	講師
9/20 (水)	9:30～ 12:30	戦略的な販売計画の考え方	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との関連について学びます。	 株式会社コスモ経営 代表取締役社長 大間 清浩 氏
	13:30～ 17:30	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を学びます。 ● 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	
9/21 (木)	9:30～ 17:30	目標達成のための管理手法	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びます。 ● 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と業種別管理のポイント	
9/22 (金)	9:30～ 17:30	ケースによる事例演習	ケース事例を題材に、問題点の抽出と売上実績データ、市場データを基に、販売計画の策定演習に取り組みます。	
		自社の営業活動のあり方	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、今後の自社の営業活動のあり方を探ります。	

講師プロフィール

1962年佐賀県生まれ。長崎大学経済学部卒業後、大手宝飾メーカーにて5年の販売実務に携わる。1989年より株式会社コスモ経営チーフコンサルタントとして、関西を基盤に活動。中小企業診断士。
現在、中堅・中小のメーカー・卸を中心としたコンサルティング、及び、経営・営業・業務改善等の広い範囲でのセミナー、社員教育を精力的に行う。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。

お申し込みは、裏面をFAX、または関西校HP上のオンライン申し込みで！

関西校

検索

※カリキュラムの詳細もご覧いただけます。

受講申込書

FAX 0790-22-5942

平成 年 月 日

中小企業大学校関西校 研修担当 行

ふりがな 企業・団体名	
ふりがな 代表者名(役職)	
〒 住所	
代表 TEL () - FAX () -	
連絡担当 部課名 TEL () - FAX () - E-mail:	ふりがな 氏名

■貴社の概要について(必ずご記入ください)

●業種(該当する番号に○をおつけください)

D 建設業 E 製造業 G 情報通信業 H 運輸業 I 卸売業 I 小売業 N サービス業 その他 ()	建設業の内訳 製造業の内訳 卸売・小売業の内訳 繊維品・化学製品 機械器具・ 建築材料等 衣服・食料・医薬 品・家具・什器等	09 食品 10 飲料・飼料 11 繊維工業 12 木材・木製品 13 家具・建具 14 パルプ・紙 15 出版・印刷 16 化学 17 石油製品・ 石炭製品 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 汎用機械器具 29 電機機械器具 31 輸送機械器具 32 その他
--	---	--

06 総合工事 07 識別工事 08 設備工事
(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:(1744) 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 (該当番号に○印)
		部署	役職			
No.44		1. 代表者	2. 役員	歳	男・女	1. 宿泊しない 2. する(前泊あり) 3. する(前泊なし)
		3. 管理者	4. 管理者候補等			
No.44		1. 代表者	2. 役員	歳	男・女	1. 宿泊しない 2. する(前泊あり) 3. する(前泊なし)
		3. 管理者	4. 管理者候補等			

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()

中小企業大学校関西校の紹介動画をYouTubeにて配信中!

QRコードを読み取って、是非、ご覧ください。



- 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IC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入り。福崎ICから関西校まで車で15分

■お申込み方法

- こちらの申込書に必要な事項をご記入の上、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。
- 多くの研修には、自社の課題を分析する科目(演習)があり、受講者はその課題を持参いただくことが受講要件となりますが、ご対応いただけない場合などには、受講をご遠慮いただくことがありますので、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: kenshu-kansai@smrj.go.jp

大学校使用欄

--	--	--	--