

# カリキュラム

No.18-128

テーマ	売れる顧客が見える！攻めの営業計画の作り方		
研修期間	平成30年11月19日(月)～11月20日(火) 平成30年12月20日(木)～12月21日(金)〔計4日間〕	研修時間	24時間
会場	中小企業大学校直方校	受講料	35,000円

〔第1回〕

月日	時間	科目	内容	講師(敬称略)
11月19日 (月曜)	10:10 ~ 10:30	開講式・オリエンテーション		株式会社サーチアンドスペックス 代表取締役 藪田 安之
	10:30 ~ 12:40	マーケティングの勘所と顧客・強みの明確化(演習)	マーケティングの勘所、マーケティングに必要な情報の集め方、並びに顧客心理・購買行動の分析方法などを学んでいただき、購買プロセスの見える化の前提となる顧客・強みなどの明確化に役立つ手法を身につけていただきます。	
	13:40 ~ 17:30		(演習)顧客、強み及び事業ドメイン(事業領域)の明確化 ・SWOT分析、クロスSWOT分析 ・セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング ・事業領域の明確化 ・経営ビジョン等との整合性の確認	
	18:00 ~ 19:00	受講者交流会		
11月20日 (火曜)	9:00 ~ 12:40	購買プロセスの見える化の進め方(演習)	購買プロセスを分析・見える化する手法、顧客価値と購買行動の関係性、並びに顧客の購買行動に沿った4P・PDCAについて学んでいただき、ケース企業の事例を使用し、購買プロセスの見える化に取り組んでいただきます。	
	13:40 ~ 16:00		(演習)購買プロセスの見える化 ケース企業の事例を通して、認知、興味、行動、比較、購買、利用、愛用の各関門で顧客が止まる理由、止まっている顧客数、並びに効果的な対処法等を明らかにします。	

※初日の講義終了後、受講者交流会(18:00～19:00)を予定しています。  
※インターバル期間に自社の顧客の流れを見える化し、資料にまとめていただきます。

〔第2回〕

月日	時間	科目	内容	講師(敬称略)
12月20日 (木曜)	10:30 ~ 12:40	営業戦略・計画作成の進め方(演習)	営業戦略・計画作成の一連の手順について、下記の点も含めて学んでいただき、以下の演習を通して、購買プロセスをより実態に近い見える化した資料として作成していただきます。	前掲 藪田 安之
	13:40 ~ 17:30		・計画の目的・目標の明確化と進捗状況の評価 ・営業の改善実行プロセス ・新たな営業活動の導入プロセスと従来の営業活動との整合性の取り方  (演習)購買プロセスの検証 ・自社と自社の顧客の流れに関するディスカッション ・顧客の流れを見える化した資料の修正	
12月21日 (金曜)	9:00 ~ 12:40	営業戦略・計画の作成(演習)	成果をあげる営業チームの作り方、チームのモチベーションアップにつながる施策及び様々な営業手法を学んでいただき、資料に基づき営業戦略・計画作成を演習を交えて取り組んでいただきます。	
	13:40 ~ 16:00		(演習)営業戦略・計画の作成 ・自社の営業戦略・計画の作成 ・具体的なアクションプランの作成	
	16:00 ~ 16:10	終講式		

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

中小企業大学校直方校