

コース名	売れる顧客が見える！攻めの営業計画の作り方 —どこで顧客を逃しているかが見れば、商機が見えてくる—			
研修のねらい	顧客がどこで情報収集し、どう気持ちを動かし、購入に至ったのか、至らなかったか。その流れを正確に把握することが、営業実績を伸ばす上でとても有効です。 本研修では、顧客の行動や気持ちの流れを見る化(数値化)する方法を学び、そこから効果的な営業戦略と営業計画を作成していきます。			
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケティング戦略から営業戦略・計画に至るまでの一連のプロセスを学びます。</li> <li>・顧客が自社と取引をする際の心理を学び、効果的な営業のアプローチを身につけます。</li> <li>・自社の戦略・アクションプランの作成を行うことができます。</li> </ul> ◆関連コースのご案内 No.35「新商品開発講座」2018年9月5日(水)～7日(金)〈3日間〉 No.9「真の顧客満足につながるサービス価値向上講座」2019年1月24日(木)～25日(金)〈2日間〉			
注意事項	<ul style="list-style-type: none"> <li>・10/10、10/11で学んだことをもとにして、インターバル期間に取り組む、「自社の新たなマーケティング戦略の検討」の課題があります。また、課題を11/6に持参して、ブラッシュアップを行います。</li> <li>・上記の内容について受講者間で相互アドバイスの時間を設けます。</li> </ul>			
研修期間	2018年10月10日(水)～11月7日(木)〈全4日間〉 (詳細) 第1期 2018年10月10日(水)～10月11日(木) 第2期 2018年11月6日(火)～11月7日(水)			
受講対象者	経営幹部・管理者 ・マーケティングを学びたい方 ・自社の営業戦略・営業計画を立案したい方 ・営業部門の責任者・管理者の方	定員	25名	受講料 35,000円

月日	時間	科目	内容	講師
10月10日(水)	9時20分～9時40分	オリエンテーション		担当職員
	9時40分～12時00分	マーケティング戦略と顧客・自社の強みの明確化	マーケティングの基本的な考え方を理解した上で、顧客が自社と取引をするときの心理状態の掴み方や、自社の強み・弱みの分析や戦略立案の進め方を学びます。  ・マーケティングの基本 ・顧客の心理と購買行動の関係 ・自社分析の進め方 —SWOT分析とクロスSWOT— ・営業戦略策定のポイント ・環境分析(ケース演習) 「強み」と「機会」の特定	稲田 裕司 株式会社マインズコンサルティング 代表取締役
	13時00分～16時40分			
10月11日(木)	9時20分～12時00分	購買プロセスの見える化の進め方	顧客の購買行動を見る化する手法を学んだ上で、顧客を逃しているポイントとその対策の取り方を検討します。 また、マーケティング戦略の具体的な組み立て方をワークシートを活用して行います。  ・顧客の購買プロセスの見える化(AISAS) ・営業戦略実行にあたっての課題と対策 ・顧客の分類方法とタイプ別攻略法 ・戦略策定(ケース演習) ・インターバル期間に作成する内容の明確化	
	13時00分～16時20分			

インターバル「自社の新たなマーケティング戦略の検討」  
学んだ内容を活かしワークシートに沿って取り組み、後半でブラッシュアップを行います。

11月6日(火)	9時20分～12時00分	営業戦略・計画作成の進め方	インターバルで取り組んだ課題のブラッシュアップを行います。また、マーケティング戦略を基点として営業戦略、実行に移す計画の作成手順を学びます。  ・マーケティング戦略のブラッシュアップ(自社演習) ・共有と相互アドバイス ・現状の営業活動と新たな取り組みの並走方法	稲田 裕司(前掲)
	13時00分～16時20分			
11月7日(水)	9時20分～12時00分	営業戦略・計画の作成(演習)	戦略的な営業活動で成果を上げるために必要な、様々な営業手法を押さえた上で、学んだ内容を活かして自社の営業戦略・計画の作成に取り組めます。  ・営業戦略と計画の作成(自社演習) ・効果的な営業手法と実践ポイント ・プロポーザル・プレゼンテーションの基本	当校職員
	13時00分～16時20分			
	16時20分～16時30分	修了証書の授与		

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。※研修初日の16時50分頃から交流会を開催する予定です。

講師氏名	略歴
稲田 裕司 (いなだ ゆうじ) 株式会社マインズ コンサルティング 代表取締役	大手企業に勤めた後、2005年に独立・会社設立。以後、1000社以上の企業と苦楽を共にしてきた。中小ベンチャー企業から大手企業まで、マーケティングを軸に、経営革新、営業活性化、事業計画策定、新事業進出と提携戦略、M&A、資本政策・資金調達等の指導により日本の企業を元気にしたい！その想いを胸に指導を続けている。抽象的な指導ではない、現場を重視した指導に定評がある。独立行政法人中小企業基盤整備機構アドバイザー、荒川区あらかわ経営塾講師。

# 30年度コース別受講申込書

FAX 042-590-2685

★この申込書は当校で受領後、受講者情報右欄の受付状況を記載して、折り返しFAXします。必ずご確認ください。

中小企業大学校 東京校長 あて

年 月 日

フリガナ			代表者役職		
会社名			代表者氏名		
所在地	〒 都 道 府 県				
TEL			FAX		
主要取扱品目			資本金	万円	従業員数 人
業種 <small>該当区分に○印をつけてください</small>	E.製造業 I-1.卸売業 I-2.小売業 R.サービス業 D.建設業 G.情報通信業 H.運輸業 M.旅館業 Z.その他 ( )	業種分類 <small>製造業の方は該当区分に○印をつけてください</small>	9.食品 10.飲料 11.繊維 12.木材 13.家具 14.紙 15.印刷 16.化学 17.石油 18.プラスチック 19.ゴム 20.皮革製品 21.窯業 22.鉄鋼 23.非鉄金属 24.金属製品 25.はん用機械 27.業務用機械 28.電子部品 29.電気機械 30.情報通信機械 31.輸送用機械 32.その他製造業		
研修を知ったきっかけ	1.ダイレクトメール 2.研修ガイド 3.ホームページ 4.受講者の紹介 5.商工団体等 6.金融機関 7.新聞・雑誌・テレビ・ラジオ 9.県市等の機関紙 10.展示会等 11.その他( )			メールマガジンの送信可否	可 ・ 不可
				人材育成計画作成への関心	ある ・ ない
連絡担当者	フリガナ		部署		
	氏名		役職	担当者 E-mail	

コースNo.	<b>No. 36</b>	コース名	<b>売れる顧客が見える！攻めの営業計画の作り方</b>
--------	---------------	------	------------------------------

受講者情報①	フリガナ		年齢		性別		部署		受付状況①	受講できます 「受講決定通知兼振込依頼書」を開講の約1ヶ月前に事務連絡担当者様へ発送します。		
	氏名				男	女	役職					
	受講者 E-mail		該当区分に○印をつけてください		1.代表者 2.役員 3.管理者 4.管理者候補							
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要する項目に○印をつけてください。											
	入寮の有無	→	入寮日		退寮日							
入寮する	入寮しない	入寮する場合	研修開始日の前日	研修開始日	~	研修終了日	研修終了日の翌日			キャンセル待ち 番です キャンセルが発生次第、ご連絡します。		

受講者情報②	フリガナ		年齢		性別		部署		受付状況①	受講できます 「受講決定通知兼振込依頼書」を開講の約1ヶ月前に事務連絡担当者様へ発送します。		
	氏名				男	女	役職					
	受講者 E-mail		該当区分に○印をつけてください		1.代表者 2.役員 3.管理者 4.管理者候補							
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要する項目に○印をつけてください。											
	入寮の有無	→	入寮日		退寮日							
入寮する	入寮しない	入寮する場合	研修開始日の前日	研修開始日	~	研修終了日	研修終了日の翌日			キャンセル待ち 番です キャンセルが発生次第、ご連絡します。		

- 1) 入寮希望の有無・入寮日は、受講者本人に確認をお願いします。なお、入寮時の部屋割りご希望に添えない場合があります。
- 2) より多くの方が受講できるように、原則として1コースあたり1社2名様までのお申し込みといたします(一部コースを除く)。2名様をこえる場合はキャンセル待ちとなります。ご理解くださいますようお願い申し上げます。
- 3) 「経営後継者研修」「経営管理者研修」の申込書は、別様式です。専用パンフレットをご請求ください。

個人情報保護について	個人情報保護法に定義される個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用します。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します。
------------	---

大学校使用欄
--------