

営業リーダーのスキルアップが業績アップの鍵を握る!

営業リーダーとしての ステップアップ研修

人吉校

営業・マーケティング

研修のねらい

経済環境が著しく変化している昨今、企業においても早期の改革が求められる時代に入りました。そうした状況の中、特に重要になってくるのは営業チームの強化であり、そのカギとなるのは**営業リーダー・管理者の戦略策定スキル（アップデート）**です。

この研修では、営業チームを引っ張るリーダー・管理者が、マーケティング戦略立案に必要なスキルを習得することを通じて、**変化の時代を乗り越えられる強い営業チームの実現**を目指します。

研修のポイント

- ☑ **営業リーダー・管理者としてのさらなるスキルアップを目指します。**
- ☑ **営業チームを牽引していくために必要な戦略的思考やチームのマネジメント方法を学びます。**
- ☑ **自社の営業チームを強化・活性化するための計画づくりを行います。**

研修期間

2024年 **【4日間/26時間】**
5/8水 ~ **5/9木**
7/8月 ~ **7/9火**

対象者

管理者 / 新任管理者 等

- ・ 自社の営業チームの強化を図りたい方
- ・ 組織的・戦略的な営業活動を行いたい方
- ・ 具体的な実行策の立案のスキルアップを図りたい方

定員 20名

受講料 36,000円(税込)

会場

中小企業大学校 人吉校

熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1

月日	時間	科目	内容
5/8 水	9:15- 9:30	オリエンテーション	
	9:30-12:30	自社を取り巻く環境分析の進め方	営業・マーケティング活動を行う上で非常に重要な要素である、マクロ/ミクロの経営環境および自社の内部資源の分析を行うことで、社内外の経営環境を整備する方法を学びます。 ・ 外部環境の変化と最先端の営業活動 ・ 内部資源分析 / 競合他社分析・自社の強み/弱みの特定 ・ SWOT分析とクロスSWOT・自社のSWOT作成
	13:30-17:30	事業ドメインの明確化と戦略策定手法	自社の狙うべきターゲットの絞り込みと事業ドメインの明確化等により、自社の戦略を策定する手法を学びます。 ・ ターゲットの絞り込み / 顧客価値の特定・自社の強みの活用 ・ 戦略オプションの評価 / 全社戦略、事業戦略の特定・自社の戦略の策定
5/9 木	9:00-12:30	4Pの考え方と具体策	営業・マーケティング活動を行う際に重要な「4P」の考え方を学び、自社のマーケティングミックスを検討します。 ・ 製品政策 / 価格政策 / チャネル政策 / プロモーション政策 ・ 自社のマーケティングミックスの明確化
	13:30-16:00	DX導入による営業強化策	自社の営業・マーケティング活動を強化するために、DX（デジタルトランスフォーメーション）を活用する方法について学びます。 ・ 営業活動におけるDXの活用（攻めのDX / 守りのDX） ・ DXを活用した自社のマーケティングプランの進め方

インターバル課題「自社営業チームの問題点と課題設定の検討」

自社営業チームを活性化するために解決すべき問題点を検討するとともに、その問題点の解決に資する営業チームの課題について検討します。

7/8 月	9:30-12:30	組織力で成果を上げる自社営業チームのづくり方	部下育成の手法やチームビルディングの進め方について学ぶとともに、営業プロセスの見える化/標準化のための仕組みづくりについて学ぶことで、個人の方だけでなく、組織の力で勝てる強い営業チームのつくり方を学びます。 ・ 自社営業チームの問題点と課題設定 ・ 部下育成と効果的な指導のポイント・モチベーションの向上、維持 ・ 営業管理手法、兼務管理者（プレイングマネージャー）業務のポイント ・ 情報共有の整備方法とコミュニケーション・チームビルディングの進め方 ・ 業務負担の軽減による本来業務の強化策・問題解決の基本 ・ ケーススタディ・若手営業部員の育成に資するプロジェクトチーム組成 ・ 自社営業チームの活性化計画の作成
	13:30-17:30		
7/9 火	9:00-12:30	最終報告会	研修のまとめとして、自社の営業チームの活性化計画の発表を行うことで、実際に計画を実践していくための決意表明を行います。 ・ 自社営業チームの活性化計画の発表
	13:30-16:00		
	16:00-16:10		修了証書交付

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。

講師紹介(敬称略)

株式会社マインズコンサルティング 代表取締役

稲田 裕司 (いなだ ゆうじ)

大手企業に勤めた後、戦略コンサルティング会社を経て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一部上場企業まで、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・資金調達等の支援により"日本の企業を元気にしたい!"その想いを胸に活動が続けている。抽象的ではない、現場を重視した指導には定評がある。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。



Be a Great Small.
中小機構

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
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 ~ 17:30)
FAX: 0966 - 22 - 1456

お気軽に
お問い合わせください。

人吉校

検索

