

戦略的な営業で売上を伸ばす！

# 実践で学ぶ！ 営業計画の作り方

[香川県高松市開催]

## 研修のねらい

競争の激しい昨今、効果的に営業活動を展開するには、営業戦略を立案して計画的に取り組む必要があります。特に、マーケティング的思考をもって営業戦略を検討することが重要になります。

この研修では、営業に役立つマーケティングの視点を理解した上で、演習で自社の営業戦略を立案するとともに、営業プロセスのPDCAサイクルのまわし方も学ぶことによって、組織的な営業活動の進め方を習得します。

## 研修のポイント

- ☑ 営業戦略やマーケティングを事例を交えて学びます。
- ☑ 演習を通じて自社の営業計画の立案に取り組みます。
- ☑ 営業計画をマネジメントするポイントを学びます。

## 研修期間

2024年  
6/20(木)～6/21(金)

## 対象者

経営幹部  
営業部門の責任者・管理者

- ・自社の売上拡大を目指したい方
- ・マーケティング視点から営業計画を立てたい方
- ・営業マネジメントのやり方を学びたい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

サンポートホール高松 61会議室  
(高松シンボルタワー ホール棟6階)香川県高松市サンポート2-1  
JR高松駅から徒歩3分  
ことでん高松築港駅から徒歩5分  
高松自動車道高松中央ICから車で約20分

月日	時間	科目	内容
6/20 (木)	9:50-10:00	開講式・オリエンテーション	
	10:00-14:00 (昼休1H)	営業活動のベースとなるマーケティング	組織的・戦略的な営業活動を進める上で重要なマーケティングの視点を理解した上で、営業戦略・営業計画について学びます。 ・マーケティングの基本 ・経営戦略と営業戦略 ・戦略で考えるべき5つの要素(戦略BASiCS: 戦場、独自資源、強み、顧客、メッセージ)
	14:00-18:00	営業戦略・営業計画のベースとなる「顧客の購買プロセス」の理解【演習】	営業戦略・営業計画の策定の仕方を理解した上で、実際に自社の営業計画を検討します。 ・営業戦略と営業計画の立て方 ・顧客の購買プロセス(7つのステップ: 認知、興味、行動、比較、購買、利用、愛情) ・営業戦略、営業計画の検討
6/21 (金)	9:30-15:30 (昼休1H)	営業マネジメントのポイント	営業計画に基づいた営業活動を行う際の、マネジメントのポイントを学び、営業計画を実行性のあるものにしていきます。 ・営業管理の考え方と取り組み方 ・組織的な営業活動の展開、部下や後輩の意欲と能力を引き出すコツ ・自社にあった実践的なプロセス指標(KPI)の作り方とその評価方法 ・PDCAサイクルの効果的な回し方 ・作成した営業計画をマネジメントするためのポイント
	15:30-17:30	営業計画の立案【演習】	事前課題で収集した情報を基に、営業計画の立案に取り組みます。 ・自社営業計画の立案 ・営業計画導入時の課題と対策
	17:30-17:40	終講式・修了証書の授与	

※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。

## 講師紹介(敬称略)

ストラテジー&amp;タクティクス株式会社 代表取締役社長

佐藤 義典(さとう よしのり)


早稲田大学政治経済学部卒業後、NTTにて営業・マーケティングを経験し、アメリカ・ペンシルベニア大学ウォートン校で経営学修士(MBA)を取得。外資系メーカーでガムのブランド化責任者として、マーケティング・営業・開発・製造などを統括。その後、外資系マーケティングエージェンシー日本法人にて、営業チームのヘッド、コンサルティングチームのヘッドなどを歴任。2006年、ストラテジー&タクティクス株式会社を設立し、代表取締役社長に就任。グロービス・マネジメント・スクールにてマーケティングの講師も務める。著書に「ドリルを売るには穴を売れ」等がある。読者数2万人を超えるマーケティングメルマガ「売れたま!」発行人としても知られる。中小企業診断士。

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 四国本部  
Be a Great Small.  
中小機構 中小企業大学校 四国キャンパス2024年度  
新設コース累計11万部突破「ドリルを売るには穴を売れ」  
の佐藤先生が四国キャンパス初登壇!

# お申し込み方法

自治体、団体等の助成制度を利用できる場合があります。お問合せください。

## お申込みから開講までの流れ

1 お申込み	<p>Webページからオンラインにてお申し込みください。 受領後は事務連絡ご担当者あて確認メールをお送りします。</p> <p>※自治体等による受講料の半額助成制度など、さらにお得に受講いただける仕組みがあります。お申込前にご確認ください。 ※開講日の2週間前を過ぎたお申込についてはお問い合わせください。</p> <p>四国キャンパス 研修一覧 <input type="button" value="検索"/></p>	オンライン 申込 
2 受講決定	開講日の約1カ月前に、再度メールにて「受講受入の決定について（受講決定通知書 兼 受講料振込依頼書）」等の関係書類をお送りします。	
3 受講料のお振込み	期日までに所定の金額をお振込みいただきます。 ※振込手数料は貴社にてご負担願います。 ※受講料納入後にキャンセルされる場合、時期に応じて納入額の全額または一部を申し受けます。あらかじめご了承ください。	
4 開講	当日は、筆記用具、名刺等をご持参のうえ、会場にお越しください。 会場は講座により異なりますのでご注意ください。	

### [ 注意事項 ]

- ※募集定員になり次第「締め切り」とさせていただきます。お早めにお申し込みください。
- ※定員を超えるお申込みがあった場合は、「キャンセル待ち」となることがあります。
- ※1社3名様を超えるお申込みの場合は、4名様以降をいったん「キャンセル待ち」とさせていただきますので、あらかじめご了承ください。

### [ 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、中小機構内で実施する事業で使用させていただきます。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します。

## 受講対象企業

資本金又は従業員数のいずれかが下記の表に掲げる範囲に該当する日本国内の中小企業の経営者・管理者・従業員、後継者の方なら年令・学歴等は問わず、どなたでも受講できます。

※事業協同組合や企業組合などの中小企業団体は受講対象に該当しますが、財団法人、一般・公益社団法人、医療法人、農事組合法人、NPO等の法人は受講対象に該当いたしません。詳しくはお問い合わせください。

※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は受講をお断りする場合がありますので、あらかじめご了承ください。

区分	資本金	従業員数
製造業、運輸業、建設業、ソフトウェア業、情報処理サービス業、その他の業種（*1）	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

\*1 その他の業種には、鉱業・電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、不動産業等が含まれます。

## 独立行政法人 中小企業基盤整備機構（中小機構）

中小機構は、国の中小企業政策の中核的な実施機関として、起業・創業期から成長期、成熟期に至るまで、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供しています。地域の自治体や支援機関、国内外の他の政府系機関と連携しながら中小企業の成長をサポートしています。中小企業大学校は、中小機構が全国で運営する中小企業と中小企業を支援する機関のための研修施設です。

## 中小企業大学校 四国キャンパス（中小機構 四国本部）

中小企業大学校は、既存の業界や市場の枠を超えて、デジタル技術などを活用しながら生産性の向上や事業拡大を牽引する中小企業の中核人材を育成する研修施設です。基盤となる経営知識に加え、経営に関する分析力、洞察力、統合力、意思決定力などの経営に必要な能力と専門知識を習得する研修を行っています。  
令和元年度より、従来の9つの大学校やWEBeeキャンパス（オンライン校）等に加え、四国キャンパス（中小機構四国本部）を開校しました。

## お問合せ

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 四国本部 人材支援部 人材支援課  
香川県高松市サンポート2-1 高松シンボルタワー タワー棟7F

TEL 087-897-3101（ダイヤルイン）



会場  
サンポートホール高松 61会議室  
（高松シンボルタワー ホール棟6階）  
香川県高松市サンポート2-1