

コースNo.
28

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分かれば、商機が見える！

対象者

経営幹部・管理者(候補者)

研修期間 | 平成31年2月7日(木)~8日(金)、3月7日(木)~8日(金) 延べ4日間 研修時間 | 24時間 募集人員 | 20名 受講料 | 35,000円(税込)

● 研修のねらい

顧客がどこで情報収集し、どのように気持ちが動かされ、そして、購入に至ったか(至らなかったか)。それを正確に把握することができれば、営業実績を伸ばす可能性が広がります。

本研修では、顧客の行動や気持ちの「流れ」を見える化(数値化)する方法を学び、それを活かして効果的な営業戦略と営業計画を作成します。

● ポイント

- ①顧客心理や購買行動を明らかにすることで、顧客を逃している理由が分かるようになります。
- ②なぜこれまでの営業活動で成果が上がらなかったのか？ どうすれば成果に結びつくのか？を確認します。
- ③成果を見通せる営業計画を作成できるため、営業活動のモチベーションアップが期待できます。

● 持参資料

会社案内(会社概要や商品概要を紹介する資料)を7部、ご持参ください。

● カリキュラム概要

※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。

月/日	時間	科目	内容	講師 (敬称略)
2/7 (木)	10:20~ 10:30	開講式 オリエンテーション		株式会社マイナス コンサルティング 代表取締役 稲田 裕司
	10:30~ 12:30	マーケティングの 勘所と顧客・強みの 明確化	マーケティングの基本的考え方を理解したうえで、数々の事例を交えて顧客心理・購買行動の分析方法、顧客情報に応じたアプローチ手法等を学ぶとともに、購買プロセスの見える化の前提となる顧客・強み等の明確化に役立つ手法を身につけます。 ◆マーケティングの基本 ◆顧客の心理と購買行動 ◆現状を認識する分析(STP、SWOT) ◆自社の強みの再認識 ◆環境分析による「強み」と「機会」の特定(事例演習)	
	13:30~ 17:30			
	17:45~ 19:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換	
2/8 (金)	9:00~ 12:00	購買プロセスの 見える化の進め方	顧客の購買行動を見える化する手法を理解したうえで、数々の事例を交えて顧客を逃がしているポイントとその効果的な対処法を検討し、マーケティング戦略の具体的な組み立て方を学びます。 ◆顧客の購買プロセスの見える化 ◆営業戦略を実行する際の課題と対策 ◆顧客別購買プロセスの分析 ◆顧客に合わせた4Pを軸とするマーケティング戦略立案 ◆営業戦略の策定(事例演習)	稲田 裕司
	13:00~ 16:00			

インターバル期間 研修の前半で学んだ知識をもとに、ワークシートに沿って「自社の顧客の流れを見える化」します。

3/7 (木)	10:00~ 12:00	営業戦略・計画作成 の進め方	マーケティング戦略に基づいた、営業戦略の立案と、戦略を実行に移すための営業計画の作成方法を学び、自社に合った具体策を検討します。 ◆営業戦略と営業計画のポイント ◆営業計画の目的、目標と進捗状況の評価 ◆現状の営業活動と新たな取り組みの並走方法 ◆インターバル課題(顧客の流れの見える化)のブラッシュアップ(グループ演習)	稲田 裕司 (前掲)
	13:00~ 17:00			
3/8 (金)	9:00~ 12:00	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手法を押さえた上で、自社の営業戦略・営業計画を作成します。 ◆成果に結びつく営業手法と実践のポイント ◆プロポーザル・プレゼンテーションの基本 ◆自社の営業戦略・営業計画の作成(演習)	稲田 裕司 (前掲)
	13:00~ 16:00			
	16:00~ 16:20	終講式		

講師紹介



稲田 裕司 (いなだ ゆうじ) 株式会社マイナスコンサルティング 代表取締役

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
大手企業に勤めた後、2005年に独立・会社設立。これまで、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。