

コースNo.  
**19**

## 実践で学ぶ！営業計画の作り方

# マーケティングの基本と成果を上げる営業計画

対象者 経営幹部、管理者、その候補者

- ・営業部門の責任者、管理者、リーダーの方
- ・営業計画の立て方とマネジメントの仕方を学びたい方
- ・組織的な営業活動を学びたい方

研修期間 2019年10月10日(木)~10月11日(金)、11月14日(木)~11月15日(金) 計4日間 研修時間 24時間 募集人員 20名 受講料 36,000円(税込)

### ● 研修のねらい

効果的な営業活動の展開には、営業戦略・営業計画を立案し、組織的に取り組んでいく必要があります。営業戦略・営業計画を組み立てるにはマーケティングの視点をもつことが重要になります。

本研修では、マーケティングの基本と営業戦略・営業計画の立て方を理解した上で、インターバルを活用して実際に自社の営業計画の立案に取り組むとともに、営業プロセスのPDCAサイクルの回し方と、組織的な営業活動の進め方を学びます。

### ● 研修の特徴

- ①顧客購買行動などのマーケティングの基本を事例を交えて学びます。
- ②インターバルの時間を活用できるので、自社の実情に合った営業計画の立案に取り組むことができます。
- ③組織的な営業活動にも役立つ、営業マネジメントを学びます。

### ● 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)
10/10 (木)	10:20~ 10:30	開講式 オリエンテーション		株式会社 ジェニユインバリュー コンサルティング 代表取締役 <b>窪田 克彦</b>
	10:30~ 12:30	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 (事業領域、差別化要素、リソース、顧客ニーズ等) ◆営業部門の機能と役割	
	13:30~ 17:30		◆経営戦略とマーケティング戦略、営業戦略 ◆営業計画の重要性	
	17:45~ 19:15	交流会	受講者同士の懇親を深めます。	
10/11 (金)	9:00~ 12:00	営業活動のベースと なるマーケティング	(前日のつづき)	株式会社 ジェニユインバリュー コンサルティング 代表取締役 <b>窪田 克彦</b>
	13:00~ 16:00	営業戦略・営業計画 の立案プロセス (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の立案に取り組みます。 ◆営業戦略と営業計画の立て方 ◆自社の営業計画の検討 (目標設定、顧客管理、成約に向けた行動)	
<b>インターバル期間の取り組み</b> <b>「営業計画の立案に向けた情報収集」</b>				
11/14 (木)	10:30~ 12:30	営業計画の立案 (演習)	インターバルの間に収集した情報を基に、営業計画の立案に取り組めます。 ◆自社営業計画の立案 ◆目標の設定 (デジタル化、戦略ストーリー、年度スケジュール等) ◆顧客管理 (ABC分析、見込み客の育成)	株式会社 ジェニユインバリュー コンサルティング 代表取締役 <b>窪田 克彦</b> (前掲)
	13:30~ 17:30		◆成約に向けた行動 ◆営業計画導入時の課題と対策	
11/15 (金)	9:00~ 10:00	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 (売上分析、営業状況把握) ◆組織的な営業活動の展開 ◆ITソリューションの活用と将来の営業マネジメント	株式会社 ジェニユインバリュー コンサルティング 代表取締役 <b>窪田 克彦</b> (前掲)
	10:00~ 12:00			
	13:00~ 16:00			
	16:00~ 16:20	終講式		

### 講師紹介



### 窪田 克彦 (くぼた かつひこ) 株式会社ジェニユインバリューコンサルティング 代表取締役

中央大学法学部法律学科卒業後、大手の資格予備校に入社。札幌支社長、兼執行役員として勤務し、札幌から那覇までの関東、関西以外の21道県をカバーするエリア事業部12拠点を統括。独立後、中小企業基盤整備機構北海道本部のプロジェクトマネージャーとして道内企業が新事業創出に取り組む際の支援事業を担当。2015年10月、これまでの営業経験、マネジメント、講師育成経験を活かし、「自らステアリングを握りしめてゴールを目指し北海道を活性化する人材を育成する」ために株式会社ジェニユインバリューコンサルティングを設立。自身の豊富な営業経験やマネジメント経験を活かし、営業研修のみならず企画向け発想術、リーダーシップ、問題解決などを取り入れた研修を各地で行う。