

# 営業計画策定講座（札幌開催）

## マーケティングの視点で考える営業マネジメントの実践法

研修期間 2025年7月23日（水）～7月24日（木）  
2025年8月27日（水）～8月28日（木）

定員 / 受講料 25 名 / 36,000 円

日数 / 時間数 2+2 日（4 日） / 26 時間

研修会場 (独) 中小企業基盤整備機構 北海道本部 大会議室  
(札幌市中央区北 2 条西 1 丁目 1-7 ORE 札幌ビル 6 階)

対象者 経営幹部、管理者

- 営業部門の責任者の方
- マーケティングを学びたい営業リーダー
- 営業計画の立て方とマネジメントを学びたい方

### 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。また、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持つことが重要です。

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

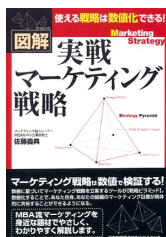
- 営業とマーケティングの考え方を事例を交えて学びます。
- インターバルを活用して自社の営業計画の立案に取り組めます。
- 組織的な営業活動を展開するための営業マネジメントを身につけます。

### カリキュラム概要

※カリキュラム内容は、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。

| 日付                            | 時 間         | 科 目                                             | 内 容                                                                                                                                                                                                 | 講師 (敬称略)                                      |
|-------------------------------|-------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| 7/23<br>(水)                   | 9:20～ 9:30  | 開講式 オリエンテーション                                   |                                                                                                                                                                                                     |                                               |
|                               | 9:30～12:30  | 営業活動の<br>ベースとなる<br>マーケティング                      | 営業活動のベースとなるマーケティング<br>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戦略の視点を<br>理解した上で、営業戦略・営業計画について学びます。<br><br>◆マーケティングの基本<br>◆経営戦略とマーケティング戦略・営業戦略<br>◆営業戦略のベースとなる5つの戦略要素<br>(戦略 BASICS: 戦場、独自資源、強み、顧客、メッセージ)         | ストラテジー&<br>タクティクス<br>株式会社<br>代表取締役社長<br>佐藤 義典 |
|                               | 13:30～17:30 |                                                 |                                                                                                                                                                                                     |                                               |
| 7/24<br>(木)                   | 9:30～12:30  | 営業戦略・営業計画<br>のベースとなる<br>「顧客の購買プロセス」<br>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、ケースに取り組み、実際に<br>自社の営業計画の立案に取り組まします。<br><br>◆顧客はなぜ買わないか、どこで止まっているかを判断する7段階の顧客<br>の購買プロセス: 認知、興味、行動、比較、購買、利用、愛情<br>◆顧客の購買プロセスに合った営業施策の考え方<br>◆営業計画の「課題」を明らかにする、顧客の購買プロセスの数値化方法 |                                               |
|                               | 13:30～16:30 |                                                 |                                                                                                                                                                                                     |                                               |
| インターバル課題<br>「営業計画の立案に向けた情報収集」 |             |                                                 | 前半で学んだ内容を踏まえて自社の顧客の流れを見える化・数値化し、資料にまとめていただきます。                                                                                                                                                      |                                               |
| 8/27<br>(水)                   | 9:30～12:30  | 営業計画の立案<br>(演習)                                 | 営業戦略策定から、数値・行動計画の作成方法まで、営業戦略・計画作成の<br>一連の手順を学びます。また、計画作成後にPDCAを回すために必要な知<br>識も身につけます。<br><br>◆前半研修、インターバル期間の振り返り<br>◆営業戦略 (マーケティング戦略と営業の戦術レベルの組み合わせ) の策<br>定方法<br>◆数値・行動計画を中心とした営業計画の作成方法           | 前掲<br>佐藤 義典                                   |
|                               | 13:30～17:30 |                                                 |                                                                                                                                                                                                     |                                               |
| 8/28<br>(木)                   | 9:30～12:30  | 営業マネジメント<br>のポイント                               | 営業計画に基づいた営業活用を行う際のマネジメントのポイントを学び、営<br>業計画を実行性のあるものにしていきます。<br><br>◆営業管理の考え方と取り組み方<br>◆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<br>◆自社にあった実戦的なプロセス指標 (KPI) の作り方とその評価方法<br>◆PDCA サイクルの効果的な回し方                   |                                               |
|                               | 13:30～16:30 |                                                 |                                                                                                                                                                                                     |                                               |
|                               | 16:30～16:50 |                                                 | 終講式                                                                                                                                                                                                 |                                               |

### 講師紹介



佐藤 義典（さとう よしのり） ストラテジー&タクティクス株式会社 代表取締役社長

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、米国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。外資系メーカーで食品のブランド責任者として、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。10 万部超のベストセラー「ドリルを売るには穴を売れ」（青春出版社）など十数冊  
の本の著者として、また読者数 2 万人を超えるマーケティングメルマガ「売れたま！」の発行人としても知  
られる。