

# マーケティングの視点で考える営業マネジメント 実践で学ぶ！ 営業計画の作り方

[中小企業大学校広島校開催]

## 研修のねらい

効果的に営業活動を展開するためには、マーケティング思考を持って営業戦略を立案し、計画的に取り組むことが特に重要となります。

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、営業戦略の立案や営業プロセスのPDCAサイクルの回し方を学びます。また、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み、組織的な営業活動の進め方を学びます。

## 研修のポイント

- ☑ 営業戦略やマーケティングについて、事例を交えて学びます。
- ☑ インターバルを利用して収集整理した情報を活用し、自社の営業計画を立案する実習を行います。
- ☑ 計画に基づく営業活動の組織的な展開に必要なとなる、マネジメントの実践方法を習得します。

## 研修期間

2023年 9/19(火)~20(水)  
10/16(月)~17(火)

(2日間×2回(全4日間)、26時間)

## 対象者

経営幹部、営業部門の  
管理者等

定員 30名

受講料 36,000円(税込)

## 会場

中小企業大学校 広島校

〒733-0834

広島市西区草津新町1-21-5

TEL 082-278-4955

## 受講者の声

- ・たいへんわかりやすく、集中して学べました。
- ・難しい内容を分かり易く教えていただいた。自社に当てはめ整理できない事にトライしてみます。

月日	時間	科目	内容
9/19 火	8:50~ 9:00	開講式・オリエンテーション	
	9:00~12:00	営業活動の ベースとなる マーケティング	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・営業計画の位置づけを学びます。 ・マーケティングの基本 ・経営戦略と営業戦略 ・営業戦略のベースとなる5つの要素(戦略BASiCS: 戦場、独自資源、強み、顧客、メッセージ)
	13:00~17:00		
	17:15~18:30	受講者交流会(※1)	
9/20 水	9:00~12:00	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・営業計画の立て方を理解した上で、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
	13:00~16:00		

インターバルの課題 自社の営業計画の立案に必要な情報収集を行います。また、営業計画の実践にあたっての課題の検討整理に取り組みます。

月日	時間	科目	内容
10/16 月	9:00~12:00	営業計画の立案(演習)	インターバルで収集した情報を基に、営業計画の立案に取り組みます。 ・インターバルの振り返り ・自社営業計画の立案 ・営業計画の実施に伴う課題と対策
	13:00~17:00		
10/17 火	9:00~12:00	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
	13:00~16:00		
	16:00~16:10	終講式	修了証書の交付

※1 新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、受講者交流会は当分の間中止いたします。開催する場合は改めてご案内いたします。  
※2 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。

## 講師紹介(敬称略)

ストラテジー&タクティクス株式会社 代表取締役社長 中小企業診断士

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、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」「図解 実践マーケティング戦略」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。

## ●お申込み方法

2023年度開講コースから、受付は原則WEB申込みとさせていただきます。

## ●受講決定と受講料の納入

開講日の約1か月前から当社より貴社の事務連絡担当様あてに「受講受入決定通知書」「受講料振込用紙」等を送付いたします。

受講料は記載された指定期日までにお振込みください。

※振込手数料はご負担ください。

※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部又は全額を申し受けますので、予めご了承ください。

## ●校内宿泊施設(拓心療)のご案内

宿泊施設を併設しておりますので、ご希望の方はWEB申込み時にご入力ください。

●宿泊費:2,500円/泊(税込み・朝食サービス)(2023年5月1日現在) ※入寮時にフロントにて現金でお支払いください。

●昼食・夕食については、校内の食堂(有料)をご利用いただけます。

## ●受講者交流会

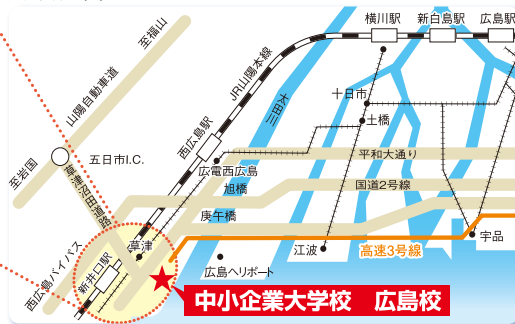
新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、中止しております。

再開する場合は、受講者の皆さまに改めてご案内いたします。

## ●中小企業大学校広島校への交通アクセス

詳細地図

広域地図



### 《公共交通機関をご利用の場合》

広島電鉄宮島線「草津駅」下車 徒歩12分  
「JR西広島駅」「JR新井口駅」で宮島線に乗り換え

### 《市内バスをご利用の場合》

広島バス25番・50番「草津町」下車 徒歩約10分  
アルパーク発LECT行きのシャトルバスLECT下車徒歩約6分

### 《お車の場合:69台駐車可能(無料)》

広島高速3号線 商工センター出入口から約1分  
山陽自動車道からは、商工センター方面へ  
(五日市ICから約15分、廿日市ICから約20分)

### 《タクシーご利用の場合》

草津新町の中小企業大学校までご指示ください。

## WEB申込みの方法 (2023年度開講コースから、受付は原則WEB申込みとさせていただきます)

こんなメリットがあります!

- 書類記入が不要
- 初回申込みの際、WEB企業IDをご登録いただくと次回ログインから会社情報などが自動入力  
→ **初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方** をご覧ください
- 申込みされた履歴が閲覧可能 (コース・受講者情報など)



- 1 ① 広島校のトップページにある「Web申込みへ」をクリックし、開いた画面の「Web申込み」をクリックします  
(<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>)

### 広島校トップページ



Web申込みへ



Web申込み

### 各研修画面



Web申込み

### 初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方

WEB企業IDを登録することで、次回からのお申込みがより簡単に！ぜひ、この機会にご登録ください。

- (1) 「WEB企業IDでログイン」部分は入力せず「コース名」から順にご入力ください
- (2) 「WEB企業IDの登録」選択部分で「可」をご選択ください  
(企業IDの登録はせず、受講申込みのみをされる場合は「否」を選択)

※お申込み完了後、ご登録されたE-mail宛てに「お申込み受付の確認メール」が送信されますので、内容をご確認のうえ、WEB企業IDのパスワード設定をお願いいたします。



確認画面へ

- 2 お申込み情報を入力後、「確認画面へ」をクリックし、内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします
- 3 申込み処理完了後、確認メールが送信されます  
(メールが届かない場合は、お手数ですがご連絡ください)

申込みに関するお問い合わせはこちらから

—2023年4月から受講申込み受付センターが新たに開設—

[jm-kenshu@smrj.go.jp](mailto:jm-kenshu@smrj.go.jp)