

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

〔RCC文化センター開催〕

広島校

営業・マーケティング

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

- ✓ 営業とマーケティングの考え方について事例を交えて学ぶ。
- ✓ インターバル期間を活用し、営業計画の立案に向けた情報の収集・整理を行う。
- ✓ 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習得。

研修期間

2025年 1/15(水)～16(木)
2/12(水)～13(木)

(4日間(2日間×2回)、26時間)

対象者

経営幹部、管理者 等

定員 25名

受講料 36,000円(税込)

会場

RCC文化センター 7階
7-12会議室

〒730-0015
広島市中区橋本町5-11

受講者の声

- ・ 実体験を交えた話は説得力があり参考になった。
- ・ マーケティングの基礎～応用まで事例を含めて解説していただき、非常に分かり易く面白かったです。
- ・ 一視点ではなく、いろんな角度から突き詰めて思考する点が参考になりました。

月日	時間	科目	内容
1/15 水	8:50～9:00	開講式・オリエンテーション	
	9:00～12:30	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)
	13:30～17:00		
1/16 木	9:00～12:30	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
	13:30～16:00		

インターバル期間中の課題 自社の営業計画の立案に必要な情報収集を行ないます。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
2/12 水	9:00～12:30	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
	13:30～17:00		
2/13 木	9:00～12:30	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
	13:30～16:00		
	16:00～16:10	終講式	修了証書の交付

※ 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

受付は原則WEB申込みとさせていただきます。

お問合せ先：中小企業大学校 広島校
広島市西区草津新町1-21-5
TEL 082-278-4955

●受講決定と受講料の納入

開講日の約1か月前から当校より貴社の事務連絡担当様あてに「受講受入決定通知書」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。

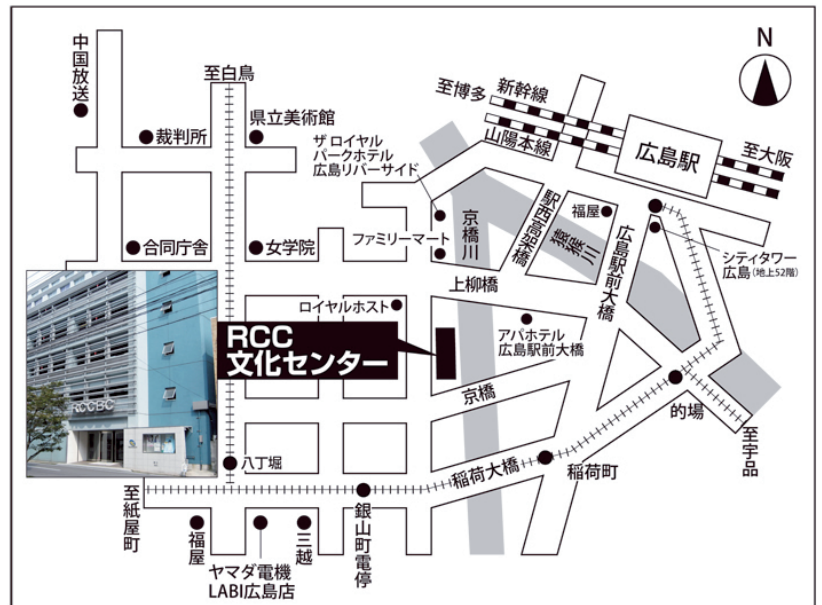
●研修会場へのアクセス

RCC文化センター

広島市中区橋本町5-11
TEL：082-222-2277

【交通機関をご利用の場合】

- ・広島駅（在来線南口）より徒歩10分
- ・市内電車「銀山町電停」下車 徒歩5分
- ・広島駅よりタクシー 5分程度



WEB申込みの方法（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 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/>)

- ② 各研修画面の「WEB申込み」からも申込み画面に移移します



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。

- 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
jm-kenshu@smrj.go.jp