

お客様の「あなたから買いたい」を考える 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〕

広島校

営業・マーケティング

研修のねらい

効果的な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計画を策定し、計画的に取り組むことが重要となります。

本研修では、お客様の「うれしい」、「欲しい」、「買いたい」を理解したうえで、顧客視点の物語としての自社の営業計画策定に取り組みます。また、営業計画の実行性を高めるため、営業の戦略、戦術、プロセス管理の改善など営業マネジメントのポイントについて学びます。

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びます。
- ☑ 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・整理を行います。
- ☑ 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習得します。

研修期間

2026年 1/26日～27日
2/25日～26日
(4日間(2日間×2回)、26時間)

対象者

経営幹部、営業部門の管理者

- ・営業部門の責任者
- ・営業計画の立て方とマネジメントの仕方を学びたい方
- ・営業管理者・営業リーダー

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

月日	時間	科目	内容
1/26 月	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 基礎となる マーケティング	営業活動を進めるうえで重要なマーケティングの視点を理解したうえで、営業戦略・営業計画の位置づけを学びます。
	13:00～17:00		
	17:15～18:30	受講者交流会 （※1）	
1/27 火	9:00～12:00	営業計画の検討 【演習】	顧客の購買プロセスを理解したうえで、自社の営業計画を検討します。
	13:00～16:00		
2/25 水	9:00～12:00	営業計画の策定 【演習】	インターバル期間中に収集した情報を基に、自社の営業計画の策定に取り組みます。
	13:00～17:00		
2/26 木	9:00～12:00	営業マネジメント のポイント	営業計画の実行性を高めるため、営業活動のマネジメントのポイントについて学びます。
	13:00～16:00		
	16:00～16:10	終講式	

※1 参加者数によって、中止となる場合があります。

※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

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。

中小企業診断士。



●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。

●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。

●校内宿泊施設（拓心寮）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・朝食付）※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。

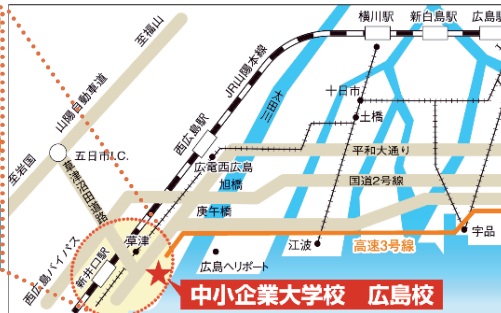
●受講者交流会

受講者交流会の開催については、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：70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5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（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「研修一覧 2025年度（開講日昇順）」をクリックし、受講希望の研修を探します。
(<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>)

- ② 各研修画面の「WEB申込み」から申込み画面に遷移します。

広島校トップページ



研修一覧(年度別:2025年度)開講日の昇順へ >

研修一覧（年度別：2025年度）開講日の昇順



WEB申込み

受講申込み画面



確認画面へ

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