コースNo. 26-44

中小企業大学校

広島校

営業・マーケティング

お客様の「あなたから買いたい」を考える 販路開拓（マーケティング）の考え方・進め方（広島駅前開催）

［エールエールHIROSHIMA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うえで、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

2027年 1/28(木)～29(金)
2027年 2/25(木)～26(金)
（4日間（2日間×2）、26時間）

対象者

経営幹部、営業部門の管理者 等

- 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

エールエールHIROSHIMA 6階 Room5

〒732-0822
広島県広島市南区松原町9-1

前期

月日	時間	科目	内容
1/28(木)	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。
	13:30～17:00		
1/29(金)	9:00～12:30	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。
	13:30～16:00		

インターバル課題　自社の営業計画の策定に必要となる情報の収集を行ない、営業計画実施にあたっての課題の整理検討に取り組んでいただきます。

後期

月日	時間	科目	内容
2/25(木)	9:00～12:30	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もとに、自社の営業計画の策定に取り組みます。
	13:30～17:00		
2/26(金)	9:00～12:30	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。
	13:30～16:00		
	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

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



Be a Great Small. 中小機構
中小企業の価値を、日本の原動力に。

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業大学校 広島校

お申し込みはこちらから →

●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。

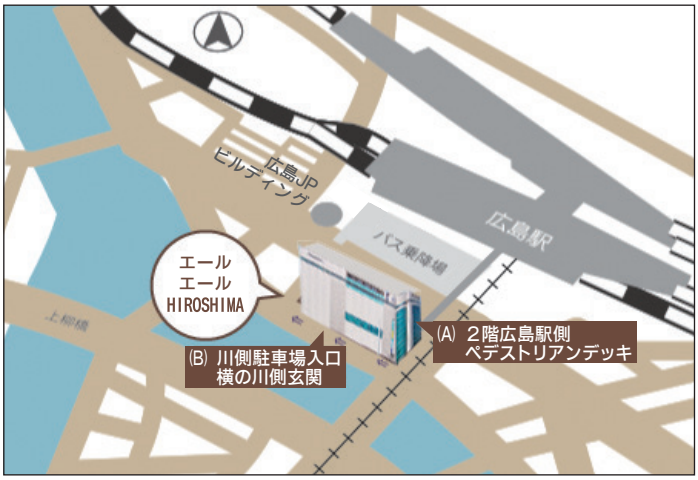
●研修会場へのアクセス

エールエールHIROSHIMA

〒732-0822 広島市南区松原町9-1
TEL：082-222-2277（RCC文化センター）

(A)　２階広島駅側ペデストリアンデッキ、または
(B)　川側駐車場入口横の川側玄関より入り、
エレベーターをご利用ください。

詳しくは、こちらの二次元コードでご確認ください。→



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 ①広島校のトップページにある「研修一覧 2026年度（開講日の昇順）へ」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/）

広島校トップページ





②各研修画面の「WEB申込み」から申込み画面に遷移します。



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
TEL 082-278-4955　平日9時～17時30分