

実践で学ぶ! 営業計画の作り方

人吉校

販売・マーケティング

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。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もつことが重要になります。

この研修では、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。**
- ✓ **インターバルを活用して実際に自社の営業計画の立案に取り組みます。**
- ✓ **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。**

研修期間

2020年 **2/6(木)・7(金)**
3/10(火)・11(水)

対象者

経営幹部、管理者

- ・営業部門のマネージャー・リーダーの方
- ・自社の顧客の購買プロセスを知りたい方
- ・営業計画の再構築を検討されている方

標準定員 **24名**

受講料 **36,000円(税込)**

会場

中小企業大学校人吉校

熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1

| 月日 | 時間 | 科目 | 内容 |
|----------|-------------|---|---|
| 2/6 木 | 9:15~9:30 | 開講式・オリエンテーション | |
| | 9:30~12:30 | 営業活動の ベースとなる マーケティング | 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理解した上で、営業戦略・営業計画について学びます。 ●マーケティングの基本 ●営業の5つの戦略要素 (戦略BASICS: 戦場、独自資源、強み、顧客、メッセージ) ●自社の顧客・強みの明確化【演習】 |
| | 13:30~17:30 | | |
| 2/7 金 | 9:30~12:30 | 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・営業計画の策定の仕方を理解した上で、自社の営業戦略・計画の立案に役立つ、顧客の購買プロセスの見える化に取り組みます。 ●顧客の購買プロセスと営業施策の考え方 ●顧客の購買プロセスの数値化方法 ●事例演習: 顧客の購買プロセスの見える化 |
| | 13:30~16:30 | | |

インターバル課題「営業計画の立案に向けた情報収集」

インターバル期間を利用して、営業計画の立案に必要な情報収集(自社の顧客の流れを見える化・数値化するなど)を行います。

| | | | |
|-----------|-------------|--|---|
| 3/10 火 | 9:30~12:30 | 営業計画の立案 (演習) | 営業戦略策定から数値・行動計画の作成方法までの営業戦略・計画の作成手順を学びます。 ●インターバル期間の振り返り ●営業戦略・戦術の策定方法 ●数値・行動計画を中心とした営業計画の作成方法 ●事例演習: 営業課題の数値化と営業計画 |
| | 13:30~17:30 | | |
| 3/11 水 | 9:30~12:30 | 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 ●組織的な営業活動とチームの意欲と能力を引き出すコツ ●PDCAサイクルの効果的な回し方 ●自社演習: 営業戦略・計画の作成 | |
| | 13:30~16:30 | | |
| | 16:30~16:40 | 終講式(修了証書交付・アンケート記入) | |

2/6(木)研修終了後、受講者交流会(名刺交換会)を開催。受講者の皆さんの交流を深めていただきます。

※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、アメリカ・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」等がある。

読者数3万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。



売上を伸ばしたい企業必見!

2日間×2回

一流コンサルタントによる 実践で学ぶ! 営業計画の作り方



H30年度受講者アンケートより

実践・指導経験豊富! マーケティングを学ぶ人で知らない人はいない!



(日本能率協会マネジメントセンター)

**アマゾンが選ぶ
ベストビジネス書!**
アマゾン「オールタイムベストビジネス書100」マーケティング部門10冊中唯一の日本人著者



(青春出版社)

売上倍増の秘策を探せ!
入社したての女子社員が、突然廃業寸前のレストランの再建を命じられる。本格派マーケティングが1時間でスッキリわかる!



(青春出版社)

なぜ、あの商品ばかり売れるのか?
マーケティングへのアプローチ方法の一つが「売れる仕組み」を作ること。社長のアナタ、必見です!



(朝日新聞出版)

ヒトを動かす数字! ヒトが動きたくなる数字はこれだ!
「頑張っているのに売上が伸びない」という会社やあなたの悩みを解決!



(青春出版社)

マーケティングの4つの切り口から体系的に解説!
「マーケティングについて知りたいけれど、分厚い本には抵抗がある」という人にお勧めの一冊!

受講者の声

- 何気なく我流で仕事をしていました。戦略的に考える基本ベースができて良かったです。(建設業・管理者・30歳代)
- 自社戦略が本当の意味で、顧客に刺さっていないことが理解できました。演習を通じて**自社の強みが何なのか、自社は何屋なのか**、根本的に考え方が間違っていたと思いました。(運輸業・管理者・50歳代)
- 技術力、団結力は自社の強みであって「お客様の喜び」ではないことが理解できました。(卸売業・役員・60歳代)

強みを活かして戦う

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 講師

通常の企業研修なら
1日80万程度
中小企業大スクール価格で!

詳しくは裏面へ