

営業リーダーのスキルアップが業績アップの鍵を握る!

営業リーダーとしての ステップアップ研修

人吉校

営業・マーケティング

研修のねらい

経済環境が著しく変化している昨今、企業においても早期の改革が求められる時代に入りました。そうした状況の中、特に重要になってくるのは営業チームの強化であり、そのカギとなるのは営業リーダー・管理者の考え方やスキルの向上（アップデート）です。ただ注意すべきは、数字を上げた営業マンが必ずしも良いリーダー・管理者になるとは限らず、**プレイヤーとしての優秀さとリーダーとしての優秀さでは、その求められる能力やスキルが大きく異なる**ということです。

この研修では、営業チームを引っ張るリーダー・管理者に必要なスキルを習得することを通じて、**変化の時代を乗り越えられる強い営業チームの実現**を目指します。

研修のポイント

- ☑ **営業リーダー・管理者としてのさらなるスキルアップを目指します。**
- ☑ **営業チームを牽引していくために必要な戦略的思考やチームのマネジメント方法を学びます。**
- ☑ **自社の営業チームを強化・活性化するための計画づくりを行います。**

研修期間

2023年 **【全4日間】**
6/6火 ~ 6/7水
8/8火 ~ 8/9水

対象者

管理者 / 新任管理者等

- ・ 自社の営業チームの強化を図りたい方
- ・ 組織的・戦略的な営業活動を行いたい方
- ・ 営業チームのリーダーとしてのスキルアップをしたい方

定員 **20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
6/6 火	9:15- 9:30	開講式・オリエンテーション	
	9:30-12:30	自社を取り巻く環境分析の進め方	営業・マーケティング活動を行う上で非常に重要な要素である、マクロ/ミクロの経営環境および自社の内部資源の分析を行うことで、社内外の経営環境を整備する方法を学びます。 ・ 外部環境の変化と最先端の営業活動 ・ 内部資源分析 / 競合他社分析 ・ SWOT分析とクロスSWOT / 自社のSWOT作成
	13:30-17:30	事業ドメインの明確化と戦略策定手法	自社の狙うべきターゲットの絞り込みと事業ドメインの明確化等により、自社の戦略を策定する手法を学びます。 ・ ターゲットの絞り込み / 顧客価値の特定 / 自社の強みの活用 ・ 戦略オプションの評価 / 全社戦略・事業戦略の特定 / 自社の戦略の策定
6/7 水	9:00-12:30	4Pの考え方と具体策	営業・マーケティング活動を行う際に重要な「4P」の考え方を学び、自社のマーケティングミックスを検討します。 ・ 製品政策 / 価格政策 / チャネル政策 / プロモーション政策 ・ 自社のマーケティングミックスの明確化
	13:30-16:00	DX導入による営業強化策	自社の営業・マーケティング活動を強化するために、DX（デジタルトランスフォーメーション）を活用する方法について学びます。 ・ 営業活動におけるDXの活用（攻めのDX / 守りのDX） ・ DXを活用した自社のマーケティングプランの進め方

インターバル課題「自社営業チームの問題点と課題設定の検討」

自社営業チームを活性化するために解決すべき問題点を検討するとともに、その問題点の解決に資する営業チームの課題について検討します。

8/8 火	9:30-12:30	組織力で成果を上げる自社営業チームのづくり方	部下育成の手法やチームビルディングの進め方や営業プロセスの見える化/標準化のための仕組みづくりについて学ぶことで、個人のカリキュラムではなく、組織の力で勝てる強い営業チームのづくり方を学びます。 ・ 自社営業チームの問題点と課題設定 ・ 部下育成と効果的な指導のポイント / モチベーションの向上・維持 ・ 営業管理手法、兼務管理者（フレイングマネージャー）業務のポイント ・ 情報共有の整備方法とコミュニケーション / チームビルディングの進め方 ・ 業務負担の軽減による本来業務の強化策 ・ 問題解決の基本 ・ ケーススタディ ・ 若手営業部員の育成に資するプロジェクトチーム組成 ・ 自社営業チームの活性化計画の作成
	13:30-17:30		
8/9 水	9:00-12:30	最終報告会	研修のまとめとして、自社の営業チームの活性化計画の発表を行うことで、実際に計画を実践していくための決意表明を行います。 ・ 自社営業チームの活性化計画の発表
	13:30-16:00		
	16:00-16:10	終講式（修了証書交付・アンケート記入）	

※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。

※受講者交流会は中止いたします。

講師紹介 (敬称略)

株式会社マイズコンサルティング 代表取締役

稲田 裕司 (いなだ ゆうじ)

大手企業に勤めた後、戦略コンサルティング会社を経て2005年に独立・会社設立。以後、1000社以上の企業と苦楽を共にしてきた。中小ベンチャー企業から一部上場企業まで、マーケティングを軸に経営革新、営業活性化、事業計画策定、新事業進出と提携戦略、M&A、資本政策・資金調達等の支援により"日本の企業を元気にしたい!"その想いを胸に活動が続けている。抽象的ではない、現場を重視した指導には定評がある。独立行政法人中小企業基盤整備機構アドバイザー、荒川区あらかわ経営塾講師。



中小企業大学の研修お申込みは

WEB 申込みで カンタン! 便利に!

2023年度開講コースから、原則、WEB申込みとさせていただきます。
中小企業大学のWEB申込みで、研修申込の簡略化や受講履歴などの確認ができます。

カンタン!

書類記入が
不要になります

初回申込時に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で入力され、研修申込を簡略化できます。

便利!

申込履歴の
確認ができます

WEB申込みでお申込みをいただくと、申込日、コース名、受講者情報などが記録され、過去の申込履歴などをご確認いただくことができます。



● 受講対象者

中小企業および自営業（個人事業主）の経営者、役員、従業員の方。（資本金、従業員のいずれかが、下表の範囲内であれば対象となります）

業種	資本金	従業員
製造業・運輸業・建設業・ソフトウェア業・情報サービス業 ほか	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業		50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業		200人以下

※1コースに1社より複数名のお申込みを頂戴した場合は、人数制限をさせていただきますことがあります。

※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は、受講をお断りする場合があります。

● WEB申込みの方法

- 1 受講する大学のトップページ下部にある「Web申込へ」をクリックし、開いた画面の「Web申込み」をクリックします
※各研修の詳細からも「Web申込み」を行うことができます。
- 2 お申込情報を入力し、「確認画面へ」をクリック
- 3 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
- 4 申込処理完了後、確認メールが送信されます
※WEB企業IDを登録された方は、確認メールに従いパスワード設定を行ってください。
- 5 開講日の約1ヵ月前に、ご案内書類を送付いたします
※書類に記載された振込期日までに、受講料をお振込みください。

申し込みに関する
お問い合わせはこちらから



jm-kenshu@smrj.go.jp

2023年4月から受講申込受付センターを開設する予定です