

「組織的な営業活動」の進め方を学ぶ！

# 販路開拓(マーケティング)の考え方・進め方

# 人吉校

営業・マーケティング

## 研修のねらい

効果的な販路開拓の展開には、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、マーケティングの視点を持つことが重要です。

この研修では、**販路開拓のための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

- ☑ マーケティング戦略に基づく、営業戦略・営業計画の策定手順を学びます！
- ☑ 自社顧客の購買プロセスを見える化することができます！
- ☑ 他社・他業種の事例に自社改善のヒントが満載です！

## 研修期間

2024年 **【計4日間】**  
**2/ 1**木 ~ **2/ 2**金  
**3/12**火 ~ **3/13**水

## 対象者

経営幹部 / 管理者 / リーダー

- ・ 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

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
2/1 木	9:15- 9:30	開講式・オリエンテーション	
	9:30-12:00	販路開拓のベースとなるマーケティング	販路開拓(マーケティング)の勘所となる考え方を学ぶとともに、購買プロセスの見える化の前提となる顧客・強みの明確化に役立つ手法を演習などを通じて身に付けます。
	13:00-17:30		
2/2 金	9:00-12:00	購買プロセスの見える化の進め方	購買プロセスの見える化する手法であるマインドフローについて、ケース企業の事例を交えて学びます。
	13:00-16:00		

【インターバル期間】 第1日目・2日目で学んだ内容を踏まえ、自社の顧客の流れを見える化し、資料にまとめていただきます。

3/12 火	9:30-12:00	営業戦略・計画作成とPDCA	営業戦略策定から、数値・行動計画の作成方法まで、営業戦略・計画作成の一連の手順を学びます。また、併せて計画作成後にPDCAを回すために必要な知識も身に付けます。
	13:00-17:30		
3/13 水	9:00-12:00	終講式(修了証書交付・アンケート記入)	自社の顧客の流れを見える化した資料について、講師講評及び受講者同士でのディスカッションを交え、より実態に近いものに仕上げます。また、資料に基づき、営業戦略・計画作成に取り組みます。
	13:00-16:00		
	16:00-16:10		

\*カリキュラムは都合により変更する場合があります。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

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。グローバル・ビジネス・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』などがある。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。

著書多数!



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