

営業リーダーのスキルアップが業績アップの鍵を握る!

NEW

営業リーダーとしての ステップアップ研修【沖縄教室】

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・管理者の戦略策定スキル（アップデート）**です。

この研修では、営業チームを引っ張るリーダー・管理者が、マーケティング戦略立案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。

研修期間

2024年

【2日間 / 13時間】

7/3^水 ~ 7/4^木

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
- ・ 戦略策定の手法を学びたい方
- ・ 具体的な実行策の立案のスキルアップを図りたい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

会場

沖縄産業支援センター

沖縄県那覇市字小禄 1831番地1



研修のポイント

- ✓ **営業リーダー・管理者の戦略立案力、実行策検討にかかるスキルの向上を目指します。**
- ✓ **自社のマーケティング戦略を立案するための具体的な計画策定プロセスを学びます。**

月日	時間	科目	内容
7/3 水	9:45 - 10:00	オリエンテーション	
	10:00-12:30 13:30-14:00	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、まず初めにやるべき非常に重要な要素である、マクロと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理する方法を学びます。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ・ 自社の強み/弱みの特定、市場の機会/脅威の明確化 ・ SWOT分析とクロスSWOT
	14:00-18:00	自社の新戦略検討	これまで学んだことを踏まえ、自社の戦略を策定します。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 自社の新たな戦略の策定
7/4 木	9:30-12:30	4Pの考え方とDX導入による営業強化策	営業・マーケティング活動を行う際に重要となる「4P」の考え方を学び、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。 <ul style="list-style-type: none"> ・ マーケティングミックスの検討 ・ DXを活用したマーケティングプランの進め方
	13:30-16:30	発表会	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い、他者の発表を聞くとともに、講師から講評を受けることで、自社の計画に活かします。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 自社の新マーケティング戦略の発表
	16:30-16:40	修了証書交付	

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。

講師紹介（敬称略）

株式会社マイン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を続けている。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。

Be a Great Small.
中小機構独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業大学校 人吉校〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山 1769-1
TEL: 0966 - 23 - 6800 (平日 9:00 ~ 17:30)
FAX: 0966 - 22 - 1456お気軽に
お問い合わせください。

人吉校

検索

