

「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**に取り組みとともに、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

2025年 **【4日間/26時間】**
1/30 木 ~ **1/31** 金
3/11 火 ~ **3/12** 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
1/30 <small>木</small>	9:15- 9:30	オリエンテーション	
	9:30-12:30	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)の勤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。
	13:30-17:30		
1/31 <small>金</small>	9:00-12:30	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。
	13:30-16:00		

【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。

3/11 <small>火</small>	9:30-12:30	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。
	13:30-17:30		
3/12 <small>水</small>	9:00-12:30	修了証書交付	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。
	13:30-16:00		
	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』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!

