

カリキュラム				
タイトル	25-139 販路開拓（マーケティング）の考え方・進め方			営業・マーケティング
サブタイトル	「組織的な営業活動」の進め方を学ぶ!			
研修期間	2026年1月29日（木）・30日（金）／ 3月10日（火）・11日（水）【全4日間・インターバル】			
受講料	36,000円（税込）			
場 所	中小企業大学校人吉校			
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、インターバル期間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P D C A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!			
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/最大定員	20 名	－
		研修期間/時間数	4 日	26 時間
科目構成				
日付	時間	科目	内容	講師
1/29 （木）	9:15 ～ 9:30	オリエンテーション		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
	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。	
	13:30 ～ 17:30			
1/30 （金）	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。				
3/10 （火）	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P D C Aを回すために必要な知識も身に付けます。	前掲 佐藤 義典
	13:30 ～ 17:30			
3/11 （水）	9:00 ～ 12:30		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	修了証書交付		
講師氏名		略歴		
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」等がある。 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。		
補足情報				
留意点/その他		1/29(木) 18:00～19:30 受講者交流会(名刺交換会)を校内にて開催します。（希望者のみ、会費2,500円）		