

営業リーダーのスキルアップとチームを活かすマネジメントを学ぶ！

成果をあげる！ 営業チームの作り方

NEW

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

2026年 【3日間/20時間】
2/2^月～2/4^水

対象者

管理者 / 新任管理者

- ・ 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
- ・ 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 29,000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
2/2 月	9:15-9:30	オリエンテーション	
	9:30-12:00	自社を取り巻く環境分析の進め方	<p>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。</p> <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 ・ 事業ドメイン/戦略構築 ・ ターゲットの絞り込み/顧客価値の特定
	13:00-17:30	事業ドメインの明確化と戦略策定手法	<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 自社のSWOT分析 ・ 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 ・ 自社の新たな戦略の策定
2/3 火	9:00-12:00	組織力で成果を上げる自社営業チームのつくり方	<p>部下育成の手法やチームビルディングの進め方について学ぶとともに、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、個人の力だけではなく、組織の力で勝てる強い営業チームのつくり方を学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ・ 営業管理のポイント ・ 情報共有の整備方法とコミュニケーション ・ 営業プロセスの見える化と標準化/仕組みづくり ・ 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
	13:00-17:00		
2/4 水	9:00-12:00	最終報告会	<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 自社営業チームの活性化計画の発表
	13:00-16:00		
	16:00-16:10	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。

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



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！

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。

※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 中小企業大学のトップページ下部にある「研修を探す」のカテゴリの中の「研修検索サイトへ」をクリックし、ご希望の研修を検索します
- 2 検索結果の一覧から、受講したい研修名をクリックし、開いた画面の下部の「Web申込み」をクリックします
- 3 申込情報を入力し、「確認画面へ」をクリックします
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
（メールが届かない場合は、お手数ですがご連絡ください）

※WEB企業IDを新規登録された方は、
確認メールに従いパスワード設定を行ってください

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

平日9時30分～18時（12時～13時を除く）