

「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。

研修期間

2027年 **【4日間/26時間】**
1/21(木)～1/22(金)
3/4(木)～3/5(金)

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

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！**

月 日	時間	科目	内容
1/21 (木)	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		
1/22 (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。

3/4 (木)	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		
3/5 (金)	9:00-12:30	営業戦略・計画作成とPDCA	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	

※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。

※初日研修終了後に受講者交流会を開催しております。（研修初日に予約を承っております。）

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』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。

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！

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 人吉校のトップページにある「人吉校の研修を探す」のカテゴリの中の「研修一覧【2026 年度】」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

お申し込みに関する
お問い合わせはこちらから



0966-23-6800

平日9時～17時

中小企業大学校 人吉校