

営業計画策定講座

～マーケティングの視点で考える営業マネジメントの実践法～

研修のねらい

効果的な営業活動の展開には、営業戦略を立案して計画的に取り組む必要があります。特に、マーケティング的思考をもって営業戦略を検討することが重要になります。

本研修では、マーケティングの基本を理解した上で、営業戦略の立案や営業プロセスの PDCA サイクルの回し方を学びます。また、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、組織的な営業活動の進め方を学びます。

研修のポイント

- 営業とマーケティングの考え方を事例を交えて学びます。**
- インターバルを活用して自社の営業計画の立案に取り組みます。**
- 組織的な営業活動を展開するための営業マネジメントを身につけます。**

研修期間

2023年 **6/8** 木～**9** 金
7/20 木～**21** 金
(4日間・26時間)

対象者

経営幹部、管理者

- ・営業部門の責任者の方
- ・マーケティングを学びたい営業リーダー
- ・営業計画の立て方とマネジメントを学びたい方

定員 30名

受講料 36,000円(税込)

※受講料は変更になる場合があります。

会場

中小企業大学校 三条校

新潟県三条市上野原570

月日	時間	科目	内容
	8:50～9:00	オリエンテーション	
6/8 木	9:00～17:00	営業活動のベースとなるマーケティング	組織的・戦略的な営業活動を進める上で重要なマーケティング戦略の視点を理解した上で、営業戦略・営業計画について学びます。 ●マーケティングの基本 ●経営戦略とマーケティング戦略・営業戦略 ●営業戦略のベースとなる5つの戦略要素 (戦略BASICS：戦場、独自資源、強み、顧客、メッセージ)
6/9 金	9:00～16:00	営業戦略・営業計画のベースとなる「顧客の購買プロセス」の理解(演習)	営業戦略・営業計画の策定の仕方を理解した上で、ケースに取り組み、実際に自社の営業計画の立案に取り組み始めます。 ●顧客はなぜ買わないか、どこで止まっているかを判断する7段階の顧客の購買プロセス：認知、興味、行動、比較、購買、利用、愛情 ●顧客の購買プロセスに合った営業施策の考え方 ●営業計画の「課題」を明らかにする、顧客の購買プロセスの数値化方法
インターバル課題「営業計画の立案に向けた情報収集」 前半で学んだ内容を踏まえて自社の顧客の流れを見える化・数値化し、資料にまとめていただきます。			
7/20 木	9:00～17:00	営業計画の立案(演習)	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、計画作成後にPDCAを回すために必要な知識も身につけます。 ●前半研修、インターバル期間の振り返り ●営業戦略(マーケティング戦略と営業の戦術レベルの組み合わせ)の策定方法 ●数値・行動計画を中心とした営業計画の作成方法
7/21 金	9:00～16:00	営業マネジメントのポイント	営業計画に基づいた営業活用を行う際のマネジメントのポイントを学び、営業計画を実行性のあるものにしていきます。 ●営業管理の考え方と取り組み方 ●組織的な営業活動の展開、部下や後輩の意欲と能力を引き出すコツ ●自社にあった実践的なプロセス指標(KPI)の作り方とその評価方法 ●PDCAサイクルの効果的な回し方
	16:00～16:10	修了証書の授与	

※カリキュラムは都合により変更する場合がございますので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、米国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。外資系メーカーで食品のブランド責任者として、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。



WEB申込みの方法

令和5年度開講コースから、原則、WEB申込みとさせていただきます。
中小企業大学校のWEB申込みで、研修申込みの簡略化や受講履歴などの確認ができます。

こんなメリットがあります！

- 書類記入が不要。また、初回申込み時に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ます。→下記「初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方」をご覧ください。
- 過去の申込履歴をご覧いただけます。(申込日・申込コース・受講者情報など)

- 1 受講する大学校のトップページ下部にある「受講お申込み」をクリックし、開いた画面の「Web申込み」をクリックします。
※各研修の詳細からも「Web申込み」を行うことができます。



初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方

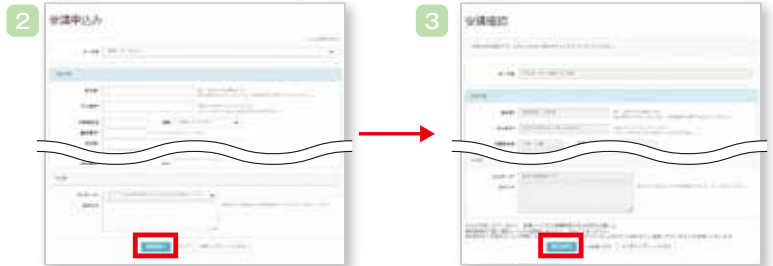
WEB企業IDを登録することで、次回からのお申込みがより簡単！ぜひ、この機会にご登録ください。

- ①「WEB企業IDでログイン」部分は入力せず、「コース名」から順にご入力ください。
- ②「WEB企業IDの登録」選択部分で「可」を選択します。(登録を希望されない場合は「否」を選択)

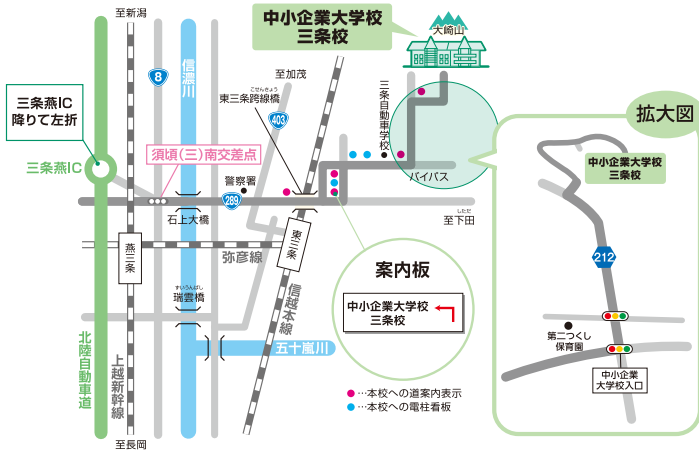


※初回お申込み完了後、ご登録されたe-mail宛てに「お申込み受付の確認メール」が送信されますので、内容をご確認のうえ、WEB企業IDのパスワード設定をお願いいたします。

- 2 お申込み情報を入力し、「確認画面へ」をクリック。
- 3 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 申込み処理完了後、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。



◆会場のご案内



自動車ご利用の場合

- 北陸・関越自動車道(高速)「三条燕インター」……………7.4km(約25分)
 - 国道8号線「須頃(三)南交差点」……………7.1km(約25分)
- ※国道289号線(下田方面)に沿って「信越本線陸橋」(東三条跨線橋)を渡れば、本校まで7~8分の距離です。また、その辺りから案内標識や電柱看板が出ています。

JRご利用の場合

- 上越新幹線の「燕三条駅」……………7.9km(タクシー約25分)
- 信越本線の「東三条駅」……………3.8km(タクシー約10分)

注意事項

※応募者多数の場合、受講人数を1社2名までに調整させていただく場合がございますので、あらかじめご了承ください。

受講申込みにおける個人情報の保護について

個人情報保護法に定義される個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用します。当該個人情報の第三者(業務委託先及び担当講師を除く)への提供または開示はしません。ただし、お客様の同意がある場合、及び法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものとします。

◆受講対象企業

資本金、従業員数のいずれかが下表の範囲であれば対象となります。

業 種	資 本 金	従 業 員 数
製造業・建設業・運輸業・ソフトウェア業・ 情報処理サービス業・その他の業種(※)	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

(※) その他の業種には、鉱業、電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、不動産業等が含まれます。
(※) 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ので、あらかじめご了承ください。

◆研修の申込み方法

三条校ウェブサイトからお申込みください。
<https://www.smrj.go.jp/institute/sanjyo/index.html>



◆宿泊の申込み方法

宿泊をご希望の方は、お電話またはWEB申込みの入寮申込欄に必要事項をご入力の上、お申込みください。お問い合わせフォームからも申込みできます。
施設/宿泊室のほか、談話室・浴室・図書室・体育室などがあり、快適な研修生活を送っていただけます。
寮 費/1泊朝食サービス付2,500円(税込)
※事前のご連絡なく宿泊をキャンセルされた場合、寮費を全額申し受けますのでご了承ください。
食 事/昼、夕定食合わせて1,300円程度
駐車場/無料(100台収容可能)

◆受講決定のご連絡

受講申込みをされた企業の連絡担当者様宛てに、開講1か月前を目途に『受講受入決定通知書』を送付いたしますので、指定期日までに受講料をお振込みください。

※指定期日までに入金がない場合、受講いただけない場合がありますので、ご注意ください。
※納入された受講料は、受講辞退の場合でもその全額または一部を申し受けますのでご了承ください。

お問い合わせ先

中小企業大学校三条校 研修担当

〒955-0025 新潟県三条市上野原570 TEL:0256-38-0770(代) FAX:0256-38-0777



この印刷物は「グリーン購入法」に適合した再生紙を使用しています。