

組織で成果を出す! 営業戦略の作り方

チーム営業で作る「売れる仕組み」

仙台校

営業・マーケティング

研修のねらい

競争の激しい昨今、効果的に営業活動を展開するには、営業戦略を立案して計画的に取り組み、限られたリソースを活用し、個々の力だけではなくチームとしての営業活動が求められています。

本研修では、チームで成果を出すために不可欠な、営業パーソンの育成、営業計画の立て方、営業活動管理の考え方や手法を学び「売れる営業チーム」を構築するためのアクションプランを作成します。

研修のポイント

- 成果を出すためのチーム営業のポイントについて理解します
- 営業人材の育成と組織づくりについて学びます
- 自社の営業戦略について検討します

研修期間

2025年1/15(水)～17(金)

全3日間 (21時間)

対象者

経営者・経営幹部・管理者等

- ・ 自社の営業活動を見直したい方
- ・ 営業戦略の作り方を学びたい方
- ・ 営業人材の定着に悩んでいる方

定員 20名

受講料 32,000円(税込)

※宿泊費は含まれません。

※お申し込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

会場

中小企業大学校 仙台校

宮城県仙台市青葉区落合4-2-5

| 月日 | 時間 | 科目 | 内容 |
|-----|-------------|----------------------------------|--|
| 1日目 | 9:30～12:30 | 「売れる仕組み」 づくりのための 経営戦略と営業戦略 | 組織的・戦略的な営業活動を進めるために重要な経営戦略と営業戦略の連動性を理解し、顧客志向とマーケティングについて学びます。また、営業戦略策定のための分析手法と営業戦略を達成するための営業計画の立案方法について学びます。 |
| | 13:30～17:30 | | <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営戦略、組織、人材育成について ・ 経営戦略と営業戦略 ・ 顧客志向とマーケティング ・ マーケティングミックス ・ 営業戦略と営業計画 ・ 営業活動の管理手法 |
| 2日目 | 9:30～12:30 | 組織づくりと 営業人材の育成 | 営業戦略実行のための組織づくりと営業人材の育成の考え方を理解し、成果の出るチーム営業の進め方を学びます。 |
| | 13:30～17:30 | | <ul style="list-style-type: none"> ・ 組織づくりと動かし方のポイント ・ 戦略実行＝人材育成の実践 ・ 部下育成の考え方 ・ リーダーシップとコミュニケーション ・ 組織風土と人を動かす評価 |
| 3日目 | 9:00～15:00 | 「売れる営業チーム」 構築のための アクションプラン | 3日間で学んだ内容を自社で実践するためのアクションプランを作成します。 |
| | 15:00～17:00 | | <ul style="list-style-type: none"> ・ 研修受講後の実行計画作成 |

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師紹介(敬称略)



エムストリームコンサルティング株式会社 代表取締役

植田 正樹 (うえだ まさき)

立教大学経済学部卒業後、三井信託銀行(現・三井住友信託銀行)を経て、みずほ総合研究所株式会社入社。上席主任コンサルタントとして数多くの中小・中堅企業の業績向上に関わる。2008年エムストリームコンサルティング株式会社設立。「戦略・組織・人材」の連動性を重視した「真のいい会社づくり=会社と社員の成長」をテーマに、全国各地の中小・中堅企業のパートナー的な立場で、経営戦略・マーケティング・営業戦略策定から組織・人事制度改革、人材教育研修等に至るまで、きめ細かい経営コンサルティング活動を展開している。2002年より中小企業大学校講師を勤める他、各所で多数の講義・講演活動を行っている。著書は、「業績向上に直結する成長企業の戦略・組織・人材」(あさ出版)他。

