

A07 マーケティング志向の営業活動の分析と改善

【受講対象】

営業中堅層

【概要】

マーケティングの本質とマーケティング志向の営業活動を理解し、自社の商品又はサービスの価値を提供するに当たってのマーケティング志向の営業活動について、分析し、改善策の検討方法などを習得する。

会場：独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 愛知支部 名古屋事務所
(名古屋市中区錦1-10-1 MIテラス名古屋伏見5階)

講師：岸 正龍 (サイコドライバー合同会社)

カリキュラム

■ マーケティングの本質 《1.5h》	マーケティングの基礎 《0.5h》 ①マーケティングとは? ②P.F.ドラッカーによるマーケティング理論 ③フィリップ・コトラーのマーケティング理論
	マーケティングの代表的な施策と事例 《1h》 ①3C分析と事例 ②SWOT分析と事例 ③S P T分析と事例<演習> ④4P分析/4C分析と事例<演習>
■ マーケティング志向の営業活動 《2h》	世界最先端の戦略とは? 《1h》 ①心理学から考えるマーケティングと営業活動 ②行動経済学からみるマーケティングと営業活動
	購買意欲を喚起するマーケティング設計 《1h》 ①ターゲティング ②ポジショニング ③コンテンツメイク <演習> 事例を使ってマーケティングを確立するグループ演習
■ 営業活動の分析と改善 《2.5h》	営業活動の現状把握と分析 《0.5h》 ①自社ツールやリソースの卸し ②優先順位決定
	営業活動の改善 《1h》 ①購買までの誘導階段の設計を通して営業活動の改善を図る ②営業スクリプトの作り方 <演習> 営業スクリプト作成
	営業活動演習 《1h》 ①事例を用いたロールプレイ演習 ②ロールプレイを振り返るグループ演習 (ロールプレイは録画し振り返りに使用する)