

## C19 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 中部職業能力開発促進センター  
(ポリテクセンター中部) (小牧市下末1636-2)

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 《2h》	<u>マーケティングの基礎</u> <ul style="list-style-type: none"><li>・ P.F.ドラッカー/フィリップ・コトラーによるマーケティング理論</li><li>・ 3C分析/SWOT分析/S P T分析/4P分析/4C分析</li><li>・ 上記の事例</li></ul>
	<u>世界最先端の戦略とは？</u> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 心理学から考えるマーケティングと営業活動</li><li>・ 行動経済学からみるマーケティングと営業活動</li><li>・ 脳科学から考えるマーケティングと営業活動</li></ul>
■ マーケティング志向の営業活動 《1.5h》	<u>購買意欲を喚起するマーケティング設計</u> <ul style="list-style-type: none"><li>・ ターゲティング</li><li>・ ポジショニング</li><li>・ コンテンツメイク</li></ul> <演習> 事例を使ったグループ演習
■ 営業活動の分析と改善 《2.5h》	<u>営業活動の現状把握と分析</u> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 自社ツールやリソースの卸し</li><li>・ 営業活動におけるオンラインツールの使い方</li><li>・ 各オンラインツールの特徴と使い分け</li></ul>
	<u>営業活動の改善</u> <ul style="list-style-type: none"><li>・ マーケティング思考の営業活動の考え方</li><li>・ 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</li></ul>
	<u>営業活動演習</u> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 事例あるいは自社の営業誘導階段作成</li></ul> <演習> 誘導階段を振り返るグループ演習