

C18 マーケティング志向の営業活動の分析と改善

【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 《2 h》	マーケティングの基礎 ・ 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 ・ 3C分析/SWOT分析/S P T分析/4 P分析/4C分析 ・ 上記の事例
	世界最先端の戦略とは？ ・ 心理学から考えるマーケティングと営業活動 ・ 行動経済学からみるマーケティングと営業活動 ・ 脳科学から考えるマーケティングと営業活動
■ マーケティング志向の営業活動 《1.5 h》	購買意欲を喚起するマーケティング設計 ・ ターゲティング ・ ポジショニング ・ コンテンツメイク <演習> 事例を使ったグループ演習
■ 営業活動の分析と改善 《2.5 h》	営業活動の現状把握と分析 ・ 自社ツールやリソースの卸し ・ 営業活動におけるオンラインツールの使い方 ・ 各オンラインツールの特徴と使い分け
	営業活動の改善 ・ マーケティング思考の営業活動の考え方 ・ 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
	営業活動演習 ・ 事例あるいは自社の営業誘導階段作成 <演習> 誘導階段を振り返るグループ演習