

マーケティング志向の 営業活動の分析と改善

受講料（税込）
3,300円

実施日時

10月2日（木）

9：30～16：30

（昼休憩 1 時間）

会場

福井県中小企業産業大学校

（福井市下六条町16-15）

対象者

初任～管理者層（推奨）

定員

15名（最少催行人数 6 名）

申込締切

9月18日（木）

実施機関

一般社団法人日本経営協会 中部本部

コースのねらい

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について学びます。

【講師】 諸岡 徹郎 氏

（もろおか てつろう）

一般社団法人日本経営協会 中部本部
中小企業診断士
ロジカルシンキングマスター
論理的思考士
事業承継シニアエキスパート 他
（計15個資格保有）

-講師紹介-

20年間製薬企業の営業・マーケティング部門に属し、
「顧客志向」を研究してきました。

現在は、中小企業診断士として営業マーケティング関連の
研修セミナーを主に行っています。



主な
内容

マーケティングの本質

●マーケティングの基礎【演習】

基本的な概念の理解

基本的なフレームワーク（STP/4P/3C/SWOTなど）の活用方法

●自社が提供する価値とは【演習】

自社が顧客に選ばれている「価値」が何か考える

商品やサービスの本質的な「価値」の整理の仕方

企業が提供する具体的な「価値」についての事例紹介

●マーケティングにおける顧客志向とは【演習】

自社にとっての「顧客」の定義、顧客志向に沿ったマーケティング手法

マーケティング志向の
営業活動

●営業活動のプロセス分解【演習】

「顧客ニーズの正確な把握～提案」に至るプロセスの全体像

●顧客ニーズの掘り起こし【演習】

顧客ニーズのヒアリング手法、顧客の発言を整理するフレームワーク活用方法

「傾聴」の演習を通して「真のニーズ」を掘り起こす手法の体感

●顧客ニーズを満たす提案営業【演習】

自社が提供する「価値」と結び付けた提案手法の実践

営業活動の分析と改善

●営業活動を分析する手法【演習】

営業活動の現状把握と分析手法、顧客との面談の分析方法

●営業活動プランの策定【演習】

営業活動プランの立案方法

現状分析を踏まえながら、行動計画を立てる手法

●営業活動のPDCA【演習】

営業活動プランを基にしたPDCAを効率よく回す手法

* 各種感染症への基本的な予防対策にご協力をお願いします



【令和7年度 受講申込書】 ポリテクセンター福井 生産性センター業務課 行き

【お申込の前に、下記の事項を必ずご確認ください】 ※お申込み後、当センターまでTEL（0778-23-1031）にてご連絡をお願いします。

- ☐ 個人での受講はできません。企業（事業主）からの指示による申込みに限ります。
- ☐ 国家公務員・地方公務員の方および実施機関（訓練の実施を担当する企業）の関係会社（親会社、子会社、関連会社等）の方は受講できません。
- ☐ 原則として、1企業あたり5名までの先着順とさせていただきます。定員に達した場合は、「キャンセル待ち」で受付いたします。
- ☐ キャンセル待ち申込者様につきまして、実施日の6日前までに空きがある場合のみ、当センターからご連絡いたします。
なお、空きがない場合は、ご連絡いたしませんので、ご了承ください。
- ☐ 本申込書が当センターに到着後、申込担当者様に受講料支払い手続き等についてご連絡いたします。
なお、受講料につきましては、口座振込になります。（振込手数料は、申込者様負担とさせていただきます。）
また、受講料請求書は実施日の約1か月前に当センターから郵送します。
- ☐ 各コースの受講希望者の応募状況により、該当コースを中止又は延期とさせて頂くことがありますので、あらかじめご了承ください。
- ☐ 受講申込をキャンセルされる場合は、当センターに連絡の上、速やかに「受講取消届」をご提出ください。
なお、実施日の7日前（土日・祝日を含む。）を過ぎてからの受講キャンセルは、受講料を全額ご負担いただきますので、ご注意ください。
- ☐ 受講者を変更したい場合は、当センターに連絡の上、指示に従って手続きを行ってください。
- ☐ 生産性向上支援訓練の撮影、録音及び録画は禁止です。なお、訓練の受講にあたって「障害を理由とする差別の解消の推進に関する法律」（平成25年法律第65号）に基づく合理的配慮が必要な場合、その他やむをえない事由により事前に訓練を実施する施設の職員の許可を得た場合を除きます。
- ☐ 訓練終了後、受講者様及び事業主様に、訓練内容に関する満足度等についてアンケート調査を実施します。ご協力をお願いいたします。

コース番号:023 マーケティング志向の営業活動の分析と改善 (実施日 10/2)				
企業名			TEL	FAX
所在地	〒			
法人形態 (該当箇所に○)	1. 企業（株式会社、有限会社、合同会社、士業法人 又は 個人事業主） 2. その他（学校法人、医療法人、社会福祉法人、一般社団法人、NPO法人、公益法人 等）			
企業規模 (該当箇所に○)	A:1～29人 B:30～99人 C:100～299人 D:300～499人 E:500～999人 F:1000人～			
業種 (該当箇所に○)	01:建設業 02:製造業 03:運輸業 04:卸売・小売業 05:サービス業 06:その他			
申込担当者	氏名	部署等	連絡先: E-mail:	就業状況 (該当箇所に☑) ※1
受講者氏名	ふりがな	職種:	年齢:	性別※任意 男・女
				☐ 正社員 ☐ 非正規雇用 ☐ その他(自営業等)
受講者氏名	ふりがな	職種:	年齢:	性別※任意 男・女
				☐ 正社員 ☐ 非正規雇用 ☐ その他(自営業等)
受講者氏名	ふりがな	職種:	年齢:	性別※任意 男・女
				☐ 正社員 ☐ 非正規雇用 ☐ その他(自営業等)
訓練を知ったきっかけ (該当箇所に☑)	☐ 商工会議所会報誌 ☐ 訓練の案内ダイレクトメール ☐ 当センターホームページ ☐ 当センターからの紹介 ☐ 他社からの紹介 ☐ その他()			

※1 受講者の方の就業状況を選択してください。なお、非正規雇用とは、パート、アルバイト、契約社員などが該当しますが、様々な呼称があるため、貴社の判断で差し支えありません。

【会場のご案内】

福井県中小企業産業大学校

〒918-8135

福井市下六条町16-15

- ・ハピラインふくい「福井駅」より約15分
- ・北陸自動車道「福井IC」より約10分
- ・約430台収容可能な無料駐車場あり

【お申込み方法】

本受講申込書にご記入の上、FAXまたはE-mailにてお申込みください

<FAX番号>

0778-23-1013

<E-mail>

fukui-seisan@jeed.go.jp

【当機構の保有個人情報保護方針、利用目的】

- (1) 独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構は「個人情報の保護に関する法律」（平成15年法律第57号）を遵守し、保有個人情報を適切に管理し、個人の権利利益を保護いたします。
- (2) ご記入いただいた個人情報については、訓練の実施に関する事務処理（訓練実施機関への提供、本訓練に関する各種連絡、訓練終了後のアンケート送付等）及び業務統計に使用するものであり、それ以外に使用することはありません。

<機構処理欄>

【受付】 可 / キャンセル待ち（ ☐ 受講可否連絡）

☐ 台帳入力確認