

6時間でわかる！ 生産性向上！！ ◆ DX対応コース ◆

生産性向上支援訓練

コース番号：D-14

自社商品の魅力を最大限に引き出す マーケティング志向の 営業活動の分析と改善

●コース番号：D-14

受講料/人
3,300円
(税込)

2月15日(水) 9:30~16:30 (6時間)

| | |
|-------|-------------------------------------|
| 推奨対象者 | 中堅層 ※事業主からの指示を受けた 在職者の方に限ります。 |
| 会場 | ポリテクセンター兵庫 尼崎市武庫豊町3-1-50 |
| 定員 | 15名(最少催行人数6名) |
| 申込締切 | 2月1日(水) |

☆こんな方におすすめします！

- ▶営業活動に生きるマーケティングの基本的な考え方を理解したい方
- ▶見えにくい顧客ニーズを効果的に引き出したい方
- ▶学んだ営業ノウハウをその場で定着させたい方

☆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を習得する。

講師

鈴置 貞治 氏
(すずおき さだはる)
経営創研株式会社



(講師プロフィール)

明治大学大学院 経営学研究科 博士前期課程修了
経営学修士。販売コンサルタント。営業マンとしての
キャリアは20年以上あり、営業、販売系の講師とし
ての経験は10年以上になる。現場の営業マンにマー
ケティングの基本から顧客が求める商品やサービスの
提案、自社製品の価値を引き出し、売り切るための実
践的なノウハウを伝授している。著書：『たった3行
で99%伝える！すごい箇条書きの技術』、『誰でもス
ゴ腕販売員になれる接客販売のコツがよ〜くわかる
本』(秀和システム)等

(講師から一言)

講師が現場で実践したノウハウをベースに、心理学で
の根拠も裏付けしながら伝えていきます。

主な内容

- ◆マーケティングの本質
①マーケティングの基礎
②マーケティングの考え方
③顧客とニーズ
④マーケティングの本質

- ◆マーケティング志向の営業活動
①顧客が求める商品とサービスの提案
②売れる営業マンに必要なスキル〜説得の3要素〜
③自分の理解
④相手の理解
⑤信頼関係づくり

- ◆営業活動の分析と改善
①顧客ニーズの引き出し
②売り商品の魅力の高め方
③効果的なクロージング

- ◆演習
①グループワークにおいて他業界等の商品を例題に商談・販売の簡
易マニュアルの作成
②簡易マニュアルを基にグループごとにロールプレイング実施
③ロールプレイングを分析し、改善案の検討(全員でディスカッ
ション)

※状況に合わせて内容を変更する場合がございます。

－申込方法－ 必要事項をご記入の上、メール：hyogo-seisan@jeed.go.jp または FAX：06-6431-7285 までお送りください。

主催：独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構兵庫支部
ポリテクセンター兵庫 生産性センター業務課

お問い合わせ/TEL：06-6431-8205 E-Mail：hyogo-seisan@jeed.go.jp

