

「マーケティング志向の営業活動の分析と改善」

開催日時：令和7年10月20日（月）9：30～16：30（申込締切日：令和7年9月29日（月））
訓練会場：ポリテクセンター宮崎

1 | カリキュラム内容

推奨対象者：中堅層

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。

基本項目	主な内容
1 マーケティングの本質	(1)マーケティングの基礎と考え方 (2)顧客とニーズ、マーケティングの本質 【演習】 ・ニーズとシーズを考える演習
2 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と営業活動 (2)営業プロセスの標準化と訴求（広報）ポイント 【演習】 ・業務（営業）プロセスの構造・フロー化演習 ・顧客セグメント演習
3 営業活動の分析と改善	(1)営業活動改善ポイントのテーマアップ (2)プロジェクト活動のポイント 【演習】 ・プロジェクト企画演習（業務改善、標準化等のテーマ設定、重要指標設定、スケジュール設定演習）

※受講者の当日のご様子を見て、主な内容を変更・追加する場合がございます。

2 | 講師紹介

山崎 賢司（やまざき けんじ）

実施機関：株式会社日本能率協会コンサルティング

大学卒業後、銀行勤務を経て、企業向け教育研修・マネジメント機関（社団法人日本能率協会）へ。研修事業、経営者育成、組織診断や風土改革、人事制度構築、企業調査やコンサルティング企画、新規事業などを担当。独立後は、戦略・人・組織の分野を中心としたコンサルティングや研修講師を手掛ける。

カリキュラム作成のポイント・ひとこと

自社の商品・サービスや営業プロセスには必ず、強みや改善ポイントがあります。それらを可視化、言語化していただけるようなカリキュラムを作成いたしました。セールスポイントを最大限に活かす手法を習得したい方ぜひよろしくお願いいたします。

