

# 「マーケティング志向の営業活動の分析と改善」

開催日：令和8年11月30日（月） 申込締切日：令和8年11月9日（月） 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) マーケティングとは何か <ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケティングの定義・ビジネスコンセプトの理解</li> <li>・マーケティングプロセスの5つのステップ</li> <li>・マーケティングとイノベーション</li> </ul> (2) マーケティング戦略の展開 <ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケティングに関するフレームワークの理解</li> <li>・市場の変化、顧客の変化に対応することの重要性</li> <li>■演習 他社のマーケティング戦略から学ぶ</li> </ul>
2 マーケティング志向の営業活動	(1) 顧客を意識した営業活動 <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客とのズレを認識しズレを解消する4つの力</li> <li>・営業が提供できる4つの価値象限（質問力、価値訴求力、提案ロジック構築力、提案行動力）</li> </ul> (2) 提案活動における実践現場 <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客との関係性の構築</li> <li>・顧客ニーズを意識した提案活動</li> </ul>
3 営業活動の分析と改善	(1) 営業活動改善のためのヒント <ul style="list-style-type: none"> <li>・営業は問題解決の連続</li> <li>・問題解決について（問題解決の手順）</li> <li>・営業活動の分析と改善</li> </ul> (2) 自社の戦略を考える <ul style="list-style-type: none"> <li>・自社の強み、弱みを認識する</li> <li>・顧客視点から考えることの重要さ</li> </ul>

※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



### 三谷 昌明 / 一般社団法人カウンセリング・レビュー・ラボ

<講師の経歴紹介等> 松下電工（現パナソニック）にて、営業職・マネジメント・人材育成に従事。退職後（約10年間）研修講師として活動中。専門分野は“営業”“マーケティング” 研修スタイルは、双方向のディスカッションによる気づき部分を大切にしています。中小企業診断士。

#### カリキュラム作成のポイント・ひとこと

多方面から参加される受講生の皆さまに“自分事”としてご理解いただけるように、カリキュラム各章に事例を数多く採り入れました。重視することは①“自分で考えること”②“受講者相互のディスカッション”そして③“明日からの営業活動に活かすこと”です。多くの皆さまと気づきを共有できるように内容濃く、楽しくをモットーに講義を進めます。未経験の方も安心してご参加ください。