

カリキュラム

機構施設名： 和歌山職業能力開発促進センター
実施機関名： 株式会社日本能率協会コンサルティング

(A)生産管理	マーケティング志向の営業活動の分析と改善
生産・開発計画	

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。
---------	--

	「基本項目」	「主な内容」	訓練時間 (H)
講義 内容	1	マーケティングの本質 (1)マーケティングとは ・情報化の進展と営業の役割、機能 ・マーケティングの重要性 ・企業活動におけるマーケティング (2)マーケティング発想法 ・マーケティングマインド ・マーケティング発想の視点 ・STPで発想する(STP:セグメンテーション、ターゲット、ポジショニング) ・消費財、生産財、サービス財のマーケティング 【ミニ演習】STPを考えてみよう	2.0
	2	マーケティング志向の営業活動 (1)市場・顧客への戦略的アプローチ ・市場を見る眼 ・市場目標としてのシェア ・戦略を考えるととは (2)市場戦略発想の視点 ・市場戦略のタイプ ・戦略発想の視点、考え方(SWOT分析など) SWOT: 自社の強み・弱み、市場環境での機会・脅威 ・営業情報収集活用(売りながら調べ、調べながら売る) 【ミニ演習】自社のSWOT分析をしてみよう	2.5
	3	営業活動の分析と改善 (1)営業活動資源の確保と配分を考える ・(人的)営業活動資源の構造 ・営業活動資源の確保を考える ・顧客の拡販余地に応じた営業活動 (2)営業の生産性を考える ・人的営業の生産性 ・営業の仕組みの有効活用 ・これからの営業力強化方向(提案営業力強化)	1.5
合計時間			6.0

カリキュラム作成のポイント
1)マーケティングの基本的な考え方や汎用性のある手法の理解などに重点を置く。 …不慣れな英文字の概念、手法が出てくるかも知れませんがビジネスで常識的に使われている最低限のものを盛り込む 2)営業活動に活かせるように、講義だけではなく簡単な演習などを盛り込み、理解を深められるようにする。 3)参加者に質問を投げかけるなど双方向のやりとりもできるカリキュラムとする。

訓練に使用する機器等	
●機器・ソフトウェア(受講者用)	●機器・ソフトウェア(講師用・その他)
筆記用具やノート(メモ用)	講師持参PCでテキスト資料をスクリーンに投影して講義を行う。
●使用するテキスト	●その他
オリジナルテキスト使用	・参加者の机の配置は学校形式で結構です。また、前方に講師用の机を1台ご準備願います。 ・ミニ演習は、個人ワークを考えていますが、いくつかのアウトプットはサンプル的に参加者の前で紹介する予定です。

利用事業主に用意をを求める機器等	備考
・講師用ホワイトボード及びマーカー(黒赤青など)。 ・液晶プロジェクターとPC接続用コードなど(使用PCは講師持参)、投影スクリーン、指示棒(ポインター)。	念のため、講師はマスク持参して臨む予定です。