

カリキュラム

機構施設名： 山口職業能力開発促進センター

実施機関名： 一般社団法人中部産業連盟

(C)営業・販売	顧客拡大	統計データ解析とコンセプトメイキング
----------	------	--------------------

コースのねらい	統計的データの解析法と活用方法、コンセプトメイキングの方法を理解し、各種エビデンスに基づく、営業企画書作成方法を習得する。
---------	---

講義内容	「基本項目」		「主な内容」	訓練時間 (H)
	1	統計的データ解析法と活用	(1)統計的データ活用の基本 ・基本統計量 ・統計量と確率分布 ・統計的データの分析手法 ・基本統計量、確率分布に関する個人演習	1.5
			(2)営業戦略策定に資する統計データ ・営業実績分析の考え方 ・分析結果に基づいた行動計画の立て方 ・営業行動計画立案に関するグループ演習	1.0
	2	コンセプトメイキング	(1)価値づくり ・自社の提供価値とは ・コンセプトメイキング ・コンセプトメイキングに関するグループ演習	1.0
			(2)提案型営業のための情報収集 ・仮説検証による情報収集 ・分析のフレームワーク ・仮説検証に関する個人演習	1.0
	3	営業企画書作成	(1)企画書の作成手順 ・企画書の目的 ・企画書の構成 ・企画書作成のポイント	0.5
			(2)企画書作成演習 営業企画書を作成する。	1.0
				合計時間

カリキュラム作成のポイント

- ・統計データ解析に関して馴染みの無い人でも、考え方を理解できるカリキュラムである。
- ・個人演習、グループ演習など、項目に合致した多種類の演習を行なうことにより、参加者が無理なく理解できる。

講師から一言

組織としての営業力を高めるには、顧客ニーズを正しく把握することが重要です。そのための方法の一つが、計数的データに基づいた分析です。データ分析に馴染みの無い人でも理解できるカリキュラムです。