

営業リーダーのスキルアップが業績アップのカギを握る!

営業リーダーとしての ステップアップ研修

研修のねらい

経済環境が著しく変化している昨今、企業においても早期の改革が求められる時代に入りました。そうした状況の中、特に重要になってくるのは営業チームの強化であり、そのカギとなるのは営業リーダー・管理者の戦略策定スキル（アップデート）です。

この研修では、営業チームを引っ張るリーダー・管理者が、マーケティング戦略立案に必要なスキルを習得することを通じて、**変化の時代を乗り越えられる強い営業チームの実現**を目指します。

研修のポイント

- ✓ **営業リーダー・管理者の戦略立案力、実行策検討にかかるスキルの向上を目指します。**
- ✓ **自社のマーケティング戦略を立案するための具体的な計画策定プロセスを学びます。**

研修期間

2023年【計2日間/13時間】
8/23(水)～8/24(木)

対象者

管理者 / 新任管理者等

- ・ 自社の営業チームの強化を図りたい方
- ・ 戦略策定の手法を学びたい方
- ・ 具体的な実行策の立案のスキルアップを図りたい方

定員 15名

受講料 22,000円(税込)

会場

豊見城市中央公民館
沖縄県豊見城市字平良467-1

1日目：2階第1研修室
2日目：1階会議室

月日	時間	科目	内容
8/23 (水)	9:15- 9:30	開講式・オリエンテーション	
	9:30-12:30	自社を取り巻く環境分析の進め方	営業・マーケティング活動を行う上で、まず初めにやるべき非常に重要な要素である、マクロとミクロの経営環境および自社の内部資源の分析を行うことで、社内外の経営環境を整理する方法を学びます。 ・ 外部環境の変化と最先端の営業活動 ・ 内部資源分析 / 競合他社分析 ・ 自社の強み/弱みの特定、市場の機会/脅威の明確化 ・ SWOT分析とクロスSWOT
	13:30-17:30	事業ドメインの明確化と戦略策定手法	自社の狙うべきターゲットの絞り込みと事業ドメインの明確化等について学びます。 ・ ターゲットの絞り込み / 顧客価値の特定 ・ 自社の強みの活用 ・ 全社戦略・事業戦略の特定
8/24 (木)	13:30-17:30	自社の新戦略検討	これまでに学んだことを踏まえ、自社の戦略を策定します。 ・ 自社の新たな戦略の策定
	9:00-12:30	4Pの考え方とDX導入による営業強化策	営業・マーケティング活動を行う際に重要となる「4P」の考え方を学び、自社の営業・マーケティング活動を強化するために、DX(デジタル・トランスフォーメーション)を活用する方法について学びます。 ・ マーケティングミックスの検討 ・ DXを活用したマーケティングプランの進め方
	13:30-16:00	発表会	研修のまとめとして、自社の営業チームの活性化計画の発表を行い、他者の発表を聞くとともに、講師から講評を受けることで、自社の計画に活かします。 ・ 自社の新マーケティング戦略の発表
	16:00-16:10	終講式(修了証書交付・アンケート記入)	

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。

講師紹介(敬称略)

株式会社マインズコンサルティング 代表取締役

稲田 裕司 (いなだ ゆうじ)

大手企業に勤めた後、戦略コンサルティング会社を経て2005年に独立・会社設立。以後、1000社以上の企業と苦楽を共にしてきた。中小ベンチャー企業から一部上場企業まで、マーケティングを軸に経営革新、営業活性化、事業計画策定、新事業進出と提携戦略、M&A、資本政策・資金調達等の支援により"日本の企業を元気にしたい!"その想いを胸に活動が続けている。抽象的ではない、現場を重視した指導には定評がある。独立行政法人中小企業基盤整備機構アドバイザー、荒川区あらかわ経営塾講師。

豊見城市商工会(担当:蔵盛)

〒901-0242 沖縄県豊見城市字高安 358-2
TEL: 098-850-2060
FAX: 098-850-0462

中小企業基盤整備機構九州本部
中小企業大学校人吉校

〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山 1769-1
TEL: 0966-23-6800(平日9:00~17:30)
FAX: 0966-22-1456



人吉校

検索

中小企業大学の研修お申込みは

WEB 申込みで カンタン! 便利に!

2023年度開講コースから、原則、WEB申込みとさせていただきます。
中小企業大学のWEB申込みで、研修申込の簡略化や受講履歴などの確認ができます。

カンタン!

書類記入が
不要になります

初回申込時にWEB企業IDをご登録いただくと、次回ログインから会社情報などが自動で入力され、研修申込を簡略化できます。

便利!

申込履歴の
確認ができます

WEB申込みでお申込みをいただくと、申込日、コース名、受講者情報などが記録され、過去の申込履歴などをご確認いただくことができます。



● 受講対象者

中小企業および自営業（個人事業主）の経営者、役員、従業員の方。（資本金、従業員のいずれかが、下表の範囲内であれば対象となります）

業種	資本金	従業員
製造業・運輸業・建設業・ソフトウェア業・情報サービス業 ほか	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業		50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業		200人以下

※1コースに1社より複数名のお申込みを頂戴した場合は、人数制限をさせていただきますことがあります。

※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は、受講をお断りする場合があります。

● WEB申込みの方法

- 1 受講する大学のトップページ下部にある「Web申込へ」をクリックし、開いた画面の「Web申込み」をクリックします
※各研修の詳細からも「Web申込み」を行うことができます。
- 2 お申込情報を入力し、「確認画面へ」をクリック
- 3 内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします
- 4 申込処理完了後、確認メールが送信されます
※WEB企業IDを登録された方は、確認メールに従いパスワード設定を行ってください。
- 5 開講日の約1ヵ月前に、ご案内書類を送付いたします
※書類に記載された振込期日までに、受講料をお振込みください。

申し込みに関する
お問い合わせはこちらから



jm-kenshu@smrj.go.jp

2023年4月から受講申込受付センターを開設する予定です