

中小企業大学校仙台校 サテライト・ゼミ 売上拡大のための営業戦略の作り方

[山形開催]

研修のねらい

長引くコロナの感染拡大により、世の中の消費活動や産業構造が大きく様変わりしていく中、多くの企業が顧客や売上の深刻な減少に直面しています。こういった厳しい経営環境の中でも企業が存続・発展していくためには、市場やユーザーの購買意欲を効果的に高めるための営業活動やPR活動を積極的に展開して、新しい顧客の獲得や販路の拡大に努めていくことが重要となります。

そのためには、自社の商品・サービスを求めている市場や顧客群をしっかりと見定め、これらのターゲットに対する最適な売り方や販路を構築・拡大していくことが求められます。

本研修では、自社の商品・サービスの魅力やメリットを求めている市場や企業を絞り込み、戦略的な営業活動を展開することで顧客や販路の拡大を実現させ、業績の向上に着実につなげていくための具体策について、事例研究や自社演習を交えて実践的に学んでいただきます。

研修期間

2022年
10/5(水)～10/7(金)

全3日間(18時間)

対象者

経営者・経営幹部・管理者・後継者等

- ・自社の商品・サービスを求める市場や顧客を見極めたい方
- ・新規顧客の獲得と販路の拡大に取り組みたい方
- ・営業強化を図りたい方

定員 15名

受講料 29,000円(税込)

※宿泊費は含まれません。

※お申し込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

会場

株式会社山形県JAビジネス9階 大会議室C

山形県山形市七日町3-1-16

<駐車場>

※山形市役所中央駐車場 無料(時間分の駐車券をお渡しできます)

※山形県JAビジネス駐車場 有料

平日8時～18時 最初の60分250円 以降30分100円 最大料金800円

研修のポイント

- ✓ 市場や顧客のニーズを読み取る視点や考え方を理解します
- ✓ 中小企業が新しい顧客や販路拡大に取り組みための具体策を学びます
- ✓ ターゲットに対する最適なアプローチ・営業のノウハウについて自社演習を交えながらマスターします

月日	時間	科目	内容
10/5 水	9:30～ 16:30	1. アフターコロナにおける 中小企業に求められる 取組み	厳しい経営環境が深刻化していく中で、中小企業が業績を伸ばしていくために必要となる視点や考え方を理解します。 ・ これからの中小企業の課題 ・ 顧客ニーズの変化の読み取り方 ・ 顧客を増やす営業活動のあり方
10/6 木	9:30～ 16:30	2. 売上・顧客を拡大する 営業戦略の作り方	市場のニーズをしっかりと分析して、自社の商品・サービスの特徴やメリットが受け入れられる企業群やターゲット層を絞り込み、効果的にその魅力をPRしながらアプローチしていく営業手法について、演習を交えながら実践的に学んでいただきます。 ・ 社会や市場のニーズのつかみ方 ・ 営業に活かしたいマーケティングの基礎知識 ・ 顧客に喜ばれる売り方とは ・ 新しい顧客・市場へのアプローチ方法 ・ 販路拡大に向けたPR作戦の構築法 ・ 業績向上につなげる営業のコツ ・ 事例研究
10/7 金	9:00～ 16:00	3. 自社の新しい 営業活動の構想づくり (演習)	これまでに学んだ内容を活かして、自社の今後の販路拡大に向けた営業活動における構想づくりに取り組んでいただき、研修成果としてお持ち帰りいただきます。 ・ 自社のターゲット顧客の絞り込み ・ 強みを活かした営業活動の仕組みづくり ・ 講師からのアドバイス

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師紹介(敬称略)

株式会社エム・イー・エル 取締役

佐藤 康二(さとう こうじ)

福岡大学商学部商学科卒業後、民間企業勤務を経て起業。その経験を活かして1995年に(株)エム・イー・エルに入社し、コンサルタントに転身。現在、同社取締役として企業の業績向上コンサルティングや組織活性化・人材開発の支援を行う。「なぜ人は本気で働かないのか」等の著作を含め、組織開発を通じた業績向上、売上アップをテーマに顧客接点の水準を高める価値づくりと、社員がイキイキ働ける職場づくりに注力。理念を重視したビジョン型経営を中小企業に導入し、目標設定と計画立案、その実行と進捗管理までを支援して多くの顧問先で業績向上を実現している。中小企業大学校をはじめ公的機関での研修講師としても豊富な実績を有する。

受講申込書

会社名	ふりがな						(支店) (事業所)
※代表者氏名			※代表者役職				
※所在地	〒 ー						
※代表TEL	() ー	F A X	() ー				
貴社の事務連絡担当者	氏名	ふりがな		所属部署 役職等			
◇連絡先TEL			E - M a i l				
※業種 (該当するものに○印をつけてください)	1. 建設業 2. 製造業 3. 情報通信業 4. 運輸業 5. 卸売業 6. 小売業 7. 金融・保険業 8. 不動産業 9. 飲食店・宿泊業 10. 医療・福祉 11. サービス業 12. その他具体的に ()						
※主要取扱品目			※創業	西暦 年 月	※資本金	万円	※従業員数 人
貴社の大学校での受講実績	ある ・ ない	研修情報の入手先	1. 研修ガイド 2. チラシ 3. ホームページ 4. ウェブ広告・SNS 5. メルマガ 6. 他社の紹介・口コミ 7. 自治体・商工団体等 8. 金融機関 9. 新聞・雑誌・ラジオ・街頭広告 10. 大学校・中小機構職員の訪問・電話 11. セミナー・イベント 12. その他 ()				
反社会的勢力でないことの確約について 当社（当機関）は、暴力団等の反社会的な勢力に該当せず、今後においても反社会的勢力との関係を持つ意思がないことを確約します。また、反社会的勢力に該当し、もしくは暴力的な要求行為等に該当する行為をしたことが判明した場合には研修の受講を中止されても異議申し立てを行いません。							

受講実績のある企業様は、※印の項目は変更・修正がある場合のみの記載で結構です。◇連絡先TELは代表TELと異なる場合ご記入ください。

研修コース名	売上拡大のための営業戦略のつくり方			コースNo.	22-82		
氏名	ふりがな		年齢	歳	性別	男・女	
役職			役職区分	1. 代表者 2. 役員 3. 管理者 4. 管理者候補等			
その他留意事項	1. 車イス利用 2. その他 ()						

研修コース名	売上拡大のための営業戦略のつくり方			コースNo.	22-82		
氏名	ふりがな		年齢	歳	性別	男・女	
役職			役職区分	1. 代表者 2. 役員 3. 管理者 4. 管理者候補等			
その他留意事項	1. 車イス利用 2. その他 ()						

研修コース名	売上拡大のための営業戦略のつくり方			コースNo.	22-82		
氏名	ふりがな		年齢	歳	性別	男・女	
役職			役職区分	1. 代表者 2. 役員 3. 管理者 4. 管理者候補等			
その他留意事項	1. 車イス利用 2. その他 ()						

★宿泊期間が複数ある研修については初回のみご記入ください。2回目以降は来校時に確認させていただきます。
 注) 申込書が不足した場合は、お手数ですが、コピーしてご利用いただけますよう、お願いいたします。
 注) 日程・講義内容・料金は都合により変更する場合がございます。
 ◆個人情報の保護について
 個人情報保護法に定義されています個人情報に該当する情報については、主催・共催者で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者（業務委託先を除く）への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものとします。
 2022.8