

「営業戦略策定研修」開催のご案内

秋田県内の中小製造業の皆様から技術力は持っているが、それを実際の売上に結び付けるマーケティング力が弱いとのご相談をよく聞きます。そこで当センターでは、県内中小製造業の経営者等を対象に「顧客や市場は何を求めているのか」「自社は何を提供できるのか」のスキルを営業戦略として身に付ける研修を行います。営業戦略の実践ツールを身に付ける絶好の機会ですので、是非ご参加いただきますようご案内いたします。

- テーマ 第一回：営業・マーケティング戦略の実践理論
第二回：事業戦略とビジネスプランニング
- 実施目的 県内中小製造業の経営者等を対象に、営業戦略の立案（目的・戦術・戦略策定）、実践、検証、プレゼンテーションスキルの向上等を2日間でコンパクトに学びます。
- 開催日時 第一回 平成26年2月13日（木）10：00～17：00（6時間）
第二回 平成26年2月21日（金）10：00～17：00（6時間）
- 会場 ルポールみずほ 芙蓉の間 秋田市山王4-2-12
- 講師 株式会社リアルコネクト代表取締役／中小企業診断士 小倉 正嗣 氏
【講師紹介】
株式会社サングツ・デル株式会社・アスクル株式会社等上場企業4社の要職を経て独立。B to Bマーケットにてあらゆる規模・チャネルの営業現場に精通するとともにトップセールスを経験。アスクルでは複数の新規事業のプロジェクトリーダーを歴任。マネジメントに関しても高い実績を持ち、実践に即した的確なアドバイスで、受講者からも絶賛の講師である。
- 参集範囲 県内製造業の経営者、管理者、営業責任者及び営業担当者
※管理職の方と営業責任者双方の出席をお勧めいたします。
- 参加費 無料
- 定員 40名（1社2名まで） ※定員になり次第、締め切りとさせていただきますので、お早めにお申込みください。
- 主催 公益財団法人あきた企業活性化センター

■ カリキュラム

日 程	テーマ	主 な 内 容	
2/13 (木)	10:00～ 10:15	イントロダクション (自己紹介・目的等)	営業戦略立案に必要なマーケティング・ビジネスモデルを理解する ・マーケティング・リサーチ ・仮説思考によるマーケティングの深化 ・営業戦略の分類 ・競争戦略への対応 ・顧客は誰か？顧客の価値とは何か？ ・利益が生まれるまでの道のり ・営業活動に仮説はあるか？ ・次の一手の為にPDCAを回し続ける
	10:15～ 12:00	営業・マーケティング戦略の基礎理論 ①	
	13:00～ 14:15	営業・マーケティング戦略の基礎理論 ②	
	14:15～ 15:30	顧客価値の創造とビジネスモデルの構築	
	15:30～ 16:45	仮説思考型営業への転換	
	16:45～ 17:00	コンクルージョン (まとめ)	
2/21 (金)	10:00～ 10:15	イントロダクション (近況報告・ゴールの共有)	ビジネスプラン作成とプレゼンテーション作成を戦略視点から行う ・営業利益から逆算するビジネスプラン ・ビジネスプラン作成のフレームワーク ・自社の強みを徹底的に抽出する ・会社案内・ホームページの具体的な対応 ・各種フレームに合わせてプレゼンテーションを作成 ・作成したプレゼンテーションを実践演習形式で行う
	10:15～ 12:00	ビジネスプランニングの 作り方	
	13:00～ 14:15	事業シナリオのパッケージング	
	14:15～ 15:30	プレゼンテーション作成 演習	
	15:30～ 16:45	実践プレゼンテーション・講評	
	16:45～ 17:00	コンクルージョン (まとめ)	

※1時間を目安に、途中休憩を入れます。

■ 申込み・問合せ先

下記申込書により、下記あて先へFAX又はE-mailでお申込み下さい。

公益財団法人あきた企業活性化センター 販路拡大担当

FAX:018-860-5612 E-mail:hanro@bic-akita.or.jp

参加申込書

会社名		
住所		
ご連絡先	TEL	FAX
	E-mail	
参加者名	氏 名	所属・役職

(ご記入いただいた個人情報については、目的以外の用途に使用いたしません。)