



営業・販売担当者が学んでおきたい マーケティング基礎セミナー

ねらい・特長

営業・販売担当者にとってマーケティングは必須スキル・能力の一つです！

本セミナーでは、営業・販売に必要なマーケティングの基礎理論とその活用方法を習得し、自社・自身の営業・販売活動での実践力を養成します。
プログラムの最後に、自社・自身のマーケティング戦略を作成します。

- ・マーケティングの基礎となる理論とフレームワークを理解する。
- ・基本的なマーケティング手法(PEST、3C、SWOT、STP、4P等)を習得する。
- ・マーケティングの基本を理解し、市場や顧客を俯瞰する視点を身につけ、営業・販売活動のクオリティや成果を上げる。

講師紹介(敬称略)

田中 和義

一般社団法人日本能率協会 専任講師 営業力強化コンサルタント
株式会社エス・シー・ラボ 代表取締役

(株)リクルートをはじめ、人材ビジネス企業数社で、提案営業、営業マネージャー、企画マネージャー、事業統括マネージャーを経験。人材ビジネスの業界経験25年、営業経験と営業マネージャー経験あわせて20年以上の経験を持つ。

リクルートグループ各社では営業表彰20回以上、全社営業MVP表彰2回、リクルート、リクルートフロンティア2社でトップセールスクラブの殿堂入り、そして10年連続4半期目標達成の記録を持つ。(株)フイック(東証一部)においては、名古屋支店長として新規事業立ち上げに係り、5年間で年間売上を6倍以上に拡大。その他、キャリアアドバイザーとして、1000名以上のビジネスパーソンの面談、転職支援を経験。また自社の新卒・中途あわせて500名以上の面接も担当。

開催日時

2024年 6月13日(木)～14日(金)

2024年 10月16日(水)～17日(木)

[時間] 10:00～17:00

形式

Zoomによるオンラインセミナー

参加料(税込)

●法人会員…104,500円/1名

●会員外…121,000円/1名

対象

- 営業担当者、販売担当者
- 営業管理職、販売管理職
- 営業企画や販売企画を担当されている方
- 営業や販売のスキルアップを目指す方
- 顧客への提案力を高めたい方 など

プログラム 2日間 10:00～17:00 (昼食時間 12:00～13:00)

1. マーケティングを理解する

- ・営業・販売とマーケティングの違いを理解する
営業・販売の役割と仕事内容
マーケティングの役割と仕事内容
営業・販売とマーケティングの3つの違い
- ・マーケティングで大事なもの
- ・営業・販売活動にマーケティングを活用する

2. マーケティング戦略とは何か

- ・マーケティング戦略とは
- ・マーケティング活動の手順
- ・マーケティング戦略の実行フロー

3. 市場を深く理解する(環境分析)

- ・市場分析について
- ・マクロ環境分析(PEST分析)
PEST分析について
- ・自動車業界のPEST分析
- ・スマートフォン業界のPEST分析
- ・自社や自分が属する事業部のビジネス環境を分析してみる
- ・ミクロ環境分析(3C) 演習
3C分析について
有名企業の3Cを考える 演習
身近な事例で3Cを考える ケーススタディ演習

4. 市場における自社を分析する

- ・SWOT分析について
- ・身近な事例でSWOT分析を考えてみよう ケーススタディ演習
- ・自社や自分が属する事業部をSWOT分析してみよう 演習
- ・SWOT分析を戦略策定に活かす(クロスSWOTについて)
- ・自社や自分が属する事業部の戦略を
クロスSWOTで考えてみよう 演習

5. 自社の立ち位置とターゲットを決める

- ・STPマーケティングについて
- ・セグメンテーションとは
- ・ターゲティングとは
- ・ポジショニングとは
- ・有名企業のSTPマーケティング事例
- ・自社や自分が属する事業部のSTPマーケティングを考えてみよう 演習

6. マーケティング戦略を立案する

- ・4Pについて
- ・マーケティング活動の手順

7. 有名企業のマーケティングについて考える

- ・3C
- ・SWOT分析
- ・STPマーケティング
- ・4P

8. マーケティング演習

- ・自社や自分が属する事業部の4Pを考える
- ・自社や自分が属する事業部のマーケティング戦略を作成し、発表する

※プログラムは変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

