

～顧客の心に響く、デジタル時代のセールス術～

マーケティング志向の 営業活動の分析と改善

NEW

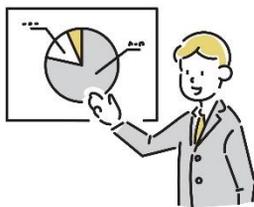
▶開催日時 令和6(2024)年10月16日(水) 9:30～16:30(昼休憩1時間)

▶研修のねらい

マーケティングの本質とマーケティング志向の営業活動を理解し、自社の商品又はサービスの価値を提供するに当たってのマーケティング志向の営業活動について、分析し、改善策の検討方法などを習得する。

▶研修のポイント

- ①マーケティングの本質
 - ・マーケティングの基礎、考え方
 - ・顧客理解と商品理解
 - ・顧客ニーズを捉える
 - ・自社の強みを明確にする
- ②マーケティング志向の営業活動
 - ・ニーズと自社商品をつなぐ営業の役割
 - ・営業プロセスの標準化
 - ・営業活動におけるIT活用
 - ・ITを活用した購買行動の分析
 - ・顧客の信頼獲得と広報の活用
- ③営業活動の分析と改善
 - ・営業活動の現状把握と分析
 - ・営業におけるプロセスマネジメント
 - ・営業活動の改善策の検討



▶講師

グローバルマーケティング(株) 代表取締役
中小企業診断士、1級販売士

今井 進太郎 氏

新潟県長岡市出身。慶應義塾大学経済学部卒業後、マーケティングのコンサルティング会社の勤務を経て、グローバルマーケティング株式会社を設立。新潟県・富山県・群馬県・長野県・兵庫県・宮城県に事務所を展開し、地域の中小企業の経営サポートを行っている。

豊富で実践的なノウハウで「売れる仕組み」を構築し、売上増大に導くことを得意としている。

▶受講料 3,300円(税込)

研修開催日の約1か月前にFAXにて「受講料振込のご案内」をお送りします。

▶開催方法 とちぎ産業交流センター 会議室

(宇都宮市ゆいの杜1-5-40)

▶定員 20名(先着順)

▶申込方法 下記申込書にご記入の上、FAX又はE-mailにてお申込みください。

企業名			資本金		
所在地	〒		業種		
			従業員数		
TEL/FAX	/		センター会員	会員・非会員 (いずれかに○をお付けください)	
E-mail			申込担当者		
受講者	フリガナ		所属	役職	年齢
	氏名				歳
受講者	フリガナ		所属	役職	年齢
	氏名				歳
センター会員 新規申込	希望する (お申込みされる場合は ○をお付け下さい)	年会費 12,000円(4月～翌年3月・12ヵ月分) ※途中入会の場合は月割、申込月より割引適用(任意更新) ■詳細は別途ご覧ください			

【お問合せ先】 公益財団法人 栃木県産業振興センター 総務企画部 情報研修チーム

TEL : 028-670-2606 FAX : 028-670-2616 E-mail : kenshu@tochigi-iin.or.jp

