

中小企業には中小企業にあったコストとやり方がある！

「科学的」「顧客視点」を取り入れたマーケティング志向

商品購入は決定に至るまでの経路が複雑になり、営業は“科学的に”“顧客視点で”行わなければ商品が売れない時代になっています。要するにマーケティング志向が必要です。今回の研修では、営業活動にマーケティング視点を取り入れ、科学的に営業を行うための手法を演習をまじえて学びます。

セミナー内容

①マーケティングの本質

- ・マーケティングの基礎知識
- ・知っておきたいマーケティング基本戦略
- ・マーケティングの本質
- ・顧客視点・顧客体験で考える

②マーケティング志向の営業活動

- ・マーケティング営業プロセス全体像
- ・顧客に提供できる価値の設計
- ・WEBやSFAを活用した営業活動
- ・購入決定までを理解するカスタマージャーニーの設計
- ・顧客の信頼獲得とリピート購入

③営業活動の分析と改善

- ・営業活動の現状把握と分析
- ・営業活動の改善策の検討

※内容は若干変更する可能性があります。



生産性向上支援訓練とは、厚生労働省所管の職業能力開発施設であるポリテクセンター福岡が、地域の中小企業の生産性向上に関する課題やニーズに対応した知識・スキルを習得するために実施する公的な職業訓練です。今回、ポリテクセンター福岡から業務委託により実施するものです。

開催概要

- 日時：**令和2年3月10日（火）9:30～16:30**
- 場所：福岡エルガーラ7階 会議室
(福岡市中央区天神1-4-2)
- 参加費：3,000円（税別）
- 主催：（一社）福岡県中小企業経営者協会連合会

担当：箄島（おさじま）
TEL：092-753-8877

【講師プロフィール】

兼松経営株式会社
代表取締役社長
中小企業診断士

兼松 祐二 氏



経営コンサルティング会社と印刷会社にて経営改善支援・営業戦略支援・顧客分析をベースにしたマーケティング支援にて企業の売上向上に貢献。

2012年に独立し、兼松経営株式会社を設立。売上向上のための実務支援の他、マーケティングセミナーや営業マンへの企業研修は年間合計50回以上実施。

著書に「誰も教えてくれなかった経営戦略実務バイブル(ギャラクシーブックス)」「新DMの教科書(宣伝会議、共著)」など



【セミナー申込書】 FAX：092-753-8870 【担当：箄島】 締切： 2月 17日（月）

会社名			
氏名	電話番号		

FAXが届きましたらお電話を差し上げます。もし電話がない場合は、お手数ですがご連絡ください。