

MOKI コンサルタント (株) 提供資料

プログラム名：営業マーケティング強化研修	
コース日程	1日コース
対象者	営業現場でマーケティング知識を活用し、地域戦略を構築しなければならない立場にある人、若しくはそういった活動が期待されている人
目的	マーケティングの知識と活用スキルを習得し、業績向上につながる営業戦略が構築できるようになる
到達目標	①マーケティングに興味をもち、知識を習得する ②マーケティングの手法を理解し、利用できるようになる ③市場分析ができ、マーケティング戦略が構築できるようになる
プログラムの特徴	「知る」、「理解する」、「試す」、「振り返る」のサイクルで、知識とスキルの定着を図っています。 身近な題材や演習を取り入れ、「分かる→できる→使える」を目指します。 御社の実情を反映したシュミレーション演習を取り入れます。
内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. マーケティング理論に触れる <ul style="list-style-type: none"> ・相手を振り向かせる・・・4Pの考え方 ・競合と環境を考える・・・SWOT分析 ・ポジショニングを考える・・・リーダー、チャレンジャー、フォロワー、ニッチャー 2. 営業戦略の中のマーケティング <ul style="list-style-type: none"> ・顧客を分析する・・・セグメンテーション ・顧客を絞り込む・・・ターゲティング ・製品のライフサイクルとPPM 3. 営業戦術の中のマーケティング <ul style="list-style-type: none"> ・購買プロセスと顧客のターゲティングミックス ・面談プロセスと面談目的・・・事前準備の重要性 4. 総合演習 <ul style="list-style-type: none"> ・「あなたならこのエリアの戦略をどう構築する？」
備考	<ul style="list-style-type: none"> ・事前聞き取りで受講者の問題点を明確にし、研修に反映します。 ・研修後のフォローアップメールで知識の振り返りを促します。 ・一定期間後に「実践自慢大会」を運営し、成果の確認を行ないます。 ・御社の要望に応じて、内容のカスタマイズを行います。