

## 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基礎研修	
コース日程	半日コース
対象者	初めて営業現場に出る新人、若しくは中途入社者で今までマーケティング知識に触れたことが無い人
目的	マーケティングの基礎知識と活用スキルを習得し、効率的な営業活動が行なえるようになる
到達目標	①マーケティングに興味をもち、基礎知識を習得する ②マーケティングの基本的な手法を理解し、利用できるようになる ③簡単な市場分析ができ営業活動に反映できるようになる
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。
内容	1. マーケティング理論に触れる ・好きな人を振り向かせる工夫 ・ライバル登場・・・さあどうする？ 2. 営業の中のマーケティング ・市場を分析する・・・ABC分析と2-8の法則 ・顧客分析・・・セグメンテーションとターゲティング ・主力製品とそれ以外のバランスをとる 3. 営業活動の中のマーケティング ・効率的な訪問活動を考える ・顧客ニーズと購買心理
備考	・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。 ・御社の要望に応じて、内容のカスタマイズを行います。