

個人ワーク	事前課題	特別な持ち物
○	×	×

マーケティングを活用した戦略営業研修

～マーケティングの考え方を応用したターゲットリストの作り方～

講座時間
10:00～16:30（1日間）

講師名
シナプス 取締役 西原 良介 氏

対象
営業担当者、営業管理職、新規営業担当者

ねらい
・量の営業（飛び込み営業）から、質の営業（頭脳営業）への転換をはかります。 ・見込み客を含むターゲット客の設定（マーケティング）やアプローチ方針の立て方の基本を学びます。 ・営業戦略の構築プロセス・思考手順を理解し、実務展開のイメージをもてるようになります。 ※営業の「質」はターゲットリストの「質」です。本講座では、マーケティングの考え方を応用したターゲットリストの作り方を学びます。

講座カリキュラム
・戦略営業とは～営業の「質」を上げるための考え方 ・ニーズとは何か～法人顧客の本質ニーズをつかむための考え方 ・【演習】法人顧客のニーズ分析 ・環境分析の基本フレームワーク～外部環境分析、3C分析 ・実務における市場・顧客分析、競合分析、自社分析の進め方 ・【個人ワーク】自社の強みを分析、言語化する【ワークシートあり】 ・市場セグメント分析の手法と実務における進め方～セグメンテーションとKBF（顧客の購買決定要因） ・【個人ワーク】顧客のKBF分析【ワークシートあり】 ・基本戦略策定～ターゲット分析、ポジショニング分析 ・戦略セグメント分析の考え方、実務としての市場機会導出、自社の適度評価の進め方 ・【個人ワーク】市場セグメント分析【ワークシートあり】 ・戦略セグメント特定の考え方～営業戦略の立て方と営業活動の進め方 ・【個人ワーク】戦略セグメントを特定する【ワークシートあり】 ※個人ワークではご自身のビジネスについて分析を進めて頂きます。ワーク中、わからないことがあれば、随時講師に質問頂けます。