

経営リーダー、営業・販売職、商品企画職向け！好評の参加・演習型コースです！

収益力を高める



初心者も
大歓迎の
入門編です

マーケティング入門セミナー

マーケティング志向の営業活動の分析と改善

主な内容

- マーケティングの本質
 - ・マーケティングの基礎
 - ・マーケティングとは
 - ・顧客とニーズ 他
- マーケティング志向の営業活動
 - ・お客様の声を聴く
 - ・営業プロセスの基本 他
- 営業活動の分析と改善
 - ・自社能力、営業力の分析
 - ・市場、顧客、競合他社の分析
 - ・営業活動とPDCA
 - ・営業活動の改善策 他



「営業資料」持参のお願い

名刺のほか、可能な範囲で、会社案内・商品カタログ・パンフレット、サンプル等「商品紹介ができるもの」をご持参ください

中小企業診断士 佐藤 康二 氏 (株)エム・イー・エル取締役

講師

- プロフィール
 - 企業勤務を経て起業後、実務経験を活かしてコンサルタントに。一人ひとりの「やる気」を引き出しつつ、組織としての力を活かした営業力、マーケティング力の向上で多数の中小企業の経営力強化をサポート。
 - 中小企業大学校や全国の商工会議所における講演、セミナー講師としても活躍。
 - 著書に『どうすれば組織はイキイキするのか?』、『なぜ、人は本気で動かないのか?』(同友館)。
- 公的機関 講座実績例
 - 栃木県産業振興センター「経営リーダー育成塾」「提案型営業実践」、中小企業大学校「経営管理者養成コース」「経営戦略策定」「提案営業研修」「問題解決研修」他、栃木県南地域地場産業振興センター「OJTトレーナー養成コース」、群馬県産業支援機構「ぐんま実践マネジメントスクール」、東京商工会議所、横浜商工会議所、福岡商工会議所 他実績多数



- 受講者の声
 - ・マーケティングをロジカルに進められると思う。
 - ・営業の進め方には色々やり方があり、何が重要かをグループの人と話したことで気持ち向上した。

■ 日時 令和4(2022)年 5月27日(金) 9:30~16:30 (昼休憩 12:30~13:30)

■ 受講料 3,300円(税込) ■ 定員 20名(先着順)

※研修開催日の約1ヵ月前にFAXにて「受講料振込のご案内」を送付いたします。

■ 会場 とちぎ産業交流センター2階 第2・第3会議室(宇都宮市ゆいの杜1-5-40)

■ 申込方法 下記に必要事項をご記入の上、切らずにFAXまたはE-mailにてお申込みください。

企業名					資本金	万円
所在地	〒				業種	
					従業員数	名
TEL/FAX	/				センター会員	会員・非会員 (いずれかに○)
E-mail					申込担当者	
受講者①	フリガナ		所属	役職	年齢	
	氏名					
受講者②	フリガナ		所属	役職	年齢	
	氏名					