

令和4年度

生産性向上支援訓練
オープンコース

コース名称

受講料
3,300円
(税込)

マーケティング志向の 営業活動の分析と改善

コース番号：027-129

実施機関：(学)産業能率大学

本訓練は、厚生労働省の人材開発支援策として実施しています。政府の新型コロナウイルス感染防止対策に係る基本的対処方針に則り、開催します。

日時

2022年10月25日(火) 9時30分～16時30分

会場

ハローワーク墨田 5階
(東京都墨田区江東橋2-19-12)

申込締切

2022年10月4日(火)

定員

10名 (最小催行人数6名)

対象者

中堅層

コース内容

自社の商品やサービスの価値を提供するに当たってのマーケティング志向の営業活動について分析し、改善策の検討方法を習得します。



最寄り駅：JR錦糸町駅より徒歩3分

マーケティングの本質

- ・マーケティングの基本定義
- ・マーケティング戦略の基本構造

マーケティング志向の
営業活動

- ・アウトサイドセールスからインサイドセールスへ
- ・インサイドセールス体制構築のプロセス
- ・M A の活用
- ・S F A の活用
- ・C R M の活用

営業活動の分析と
改善

- ・営業活動の現状分析と課題設定【演習あり】
- ・営業活動の改善策の検討【演習あり】

<講師>

黒田 浩介
(くろだ こうすけ)

学校法人産業能率大学
総合研究所兼任講師



大手商社において海外営業、新規事業開発・プロモーション企画などのマーケティング関連業務に従事。現在は、CRM、プロモーション戦略等のコンサルティングおよびセミナーを数多く実施している他、国連工業開発機関の非常勤コンサルタントとして、PR、ウェブサイト企画運営、媒体制作・展示会出展企画なども手がけている。

* 助成金を申請される場合の訓練コースの名称は、「生産性向上支援訓練(マーケティング志向の営業活動の分析と改善)」と記入してください。

主催：独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構
東京支部 生産性向上人材育成支援センター

<ホームページ><https://www.jeed.go.jp/location/shibu/Tokyo/seisansei/index.html> <お問い合わせ先TEL>03-5638-2791

