

令和4年度

生産性向上支援訓練  
オンライン オープンコース

# オンライン開催

受講料  
3,300円  
(税込)

コース名称

## 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：027-130

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おり、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11月29日(火)

9時30分～16時30分

※開始10分前までにミーティングに参加してください。

受講方法

Zoomによるオンライン講座

申込締切

2022年11月8日(火)

定員

12名（最小催行人数6名）

対象者

中堅層、マーケティング志向の営業活動を学びたい方

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。

<講師>

黒田 浩介

(くらだ 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。

### オンライン研修受講準備と環境

- 最新版のZoomインストールおよびパソコンの環境設定を事前に完了してください。
- 安定した通信ができるインターネット回線で受講してください。
- カメラ、マイク、スピーカー付きパソコン（外付け可）で受講してください。

### 受講までの流れ

- 受講に必要なID・パスワードは、受講料の入金確認後に申込担当者へメールでお知らせします。
- テキストは訓練開催日の前日までに申込担当者へ郵送します。
- 訓練開催日は通知されたミーティングID・パスワードを使って10分前までにミーティングに参加してください。
- ミーティングに参加する際は受講申込書に記載の氏名で入室してください。

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】

- \* 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。
- \* 本コースを受講いただく際は、「同時双方向通信向上による生産性向上支援訓練利用規約」への同意が必要です。以下URLより利用規約をご確認ください。  
<https://www.jeed.go.jp/js/jigyonushi/q2k4vk000000v87c-att/q2k4vk000003oj65.pdf>
- \* ZoomおよびZoom（ロゴ）は、Zoom Video Communications, Inc.の米国およびその他の国における登録商標または商標です。

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

