**平成29年度　営業戦略策定研修**

**「これからの営業戦略を考える実践講座」の開催のご案内**

企業にとって競争激化と人材確保が課題になるなか、営業力強化は経営の最重要課題となっております。営業力強化がとても大切なことはわかっているものの、具体的にどう取り組むべきなのか悩んでおられる経営者、営業責任者も多いのではないでしょうか。

そこで当センターでは、売上増大、顧客開拓、自社の価値創造につながる営業戦略の策定について学ぶ、「これからの営業戦略を考える実践講座」と題した講座を開講します。

ITを活用しつつ、持続可能な成長を実現する営業戦略の策定について習得する絶好の機会ですので、是非ともご参加頂きますようご案内いたします。

【開催目的】

県内中小企業の経営者、営業責任者、営業に携わっている方々を対象に「売上増大、顧客開拓、自社の価値づくり」へつながる営業戦略の策定について学んでいただき、今後の成長・発展につなげていくことを目指します。

【開催内容】

　　1日目

１．経営環境の変化を知る　～パートナー型企業への脱皮～

・私たちを取り巻く競争環境の大きな変化

２．営業力アップ・顧客創造の基本　～ＩＴとリアルの融合～

・顧客の創造に不可欠なリアル営業

・中小企業を救うＩＴを活用した営業とは？

・攻めのＩＴ：社外に向けたＩＴ活用営業術

・守りのＩＴ：社内に向けたＩＴ活用営業術

３．目的意識、目標設定の重要性　～成長する企業の共通点～

・経営戦略の基本的な枠組みと営業戦略

　 2日目

１．持続可能な成長を実現する営業戦略づくり　～ＩＴと人材～

・私たちの仕事の優先順位は？

・ＣＳ（顧客満足）とＥＳ（社員満足）の関係

２．営業とマーケティング　～ＩＴを活用した営業活動～

・営業活動とマーケティングの基本の理解

・自社の価値づくり、ブランドづくり

３．経営力を高める顧客創造の実践　～具体策の検討～

・自社のこれからの売上アップ・顧客創造の方向性を考える

【開催日時】

　　平成30年2月19日（月）13:00 ～ 17:00（4時間）

平成30年2月20日（火）10:00 ～ 17:00（6時間）

【会場】

　　ルポールみずほ（秋田市山王4-2-12）

【講師】

　　株式会社エム・イー・エル　取締役／中小企業診断士　佐藤 康二　氏

　昭和43年福岡県生まれ。

　福岡大学商学部を卒業。民間企業勤務を経て起業後、コンサルタントに転身。

　現在、同社取締役として事業会社･金融機関･非営利団体･公的機関等のコンサルティングや人材育成に従事。全国信用金庫協会研修所や中小企業大学校で講座を持ち、各商工会議所･商工会の研修講師、金融機関の経営者・後継者向け勉強会の講師としても活躍。

■平成29年度の講座実績の例

岩手県産業振興ｾﾝﾀｰ「次世代ﾏﾈｰｼﾞｬｰ養成講座」、　栃木県産業振興ｾﾝﾀｰ「経営リーダー育成塾」、　栃木県南地域地場産業振興ｾﾝﾀｰ「営業マン・営業ウーマン研修」、　群馬県産業支援機構「ぐんま実践ﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄｽｸｰﾙ」、　中小企業大学校「経営管理者養成ｺｰｽ」ほか

【対象者】

県内製造業等の経営者、営業責任者及び営業担当者

【参加費】　　　無料

【定員】　　　　**30名（先着順）**

募集は平成30年2月9日（金）までです。

※定員に達し次第、締め切りとさせていただきますので、お早めにお申込みくだ　さい。

【主催】　　　　公益財団法人 あきた企業活性化センター

【お申し込み・お問い合わせ先】

　当センターのホームページhttp://www.bic.akita.or.jp/からも申込用紙の記入ができます。

別添申込書にご記入の上、E-mail もしくはFAXでお申込み下さい。

公益財団法人あきた企業活性化センター　取引振興課　田代

TEL：018-860-5623　　FAX：018-860-5612　　E-mail：hanro@bic-akita.or.jp