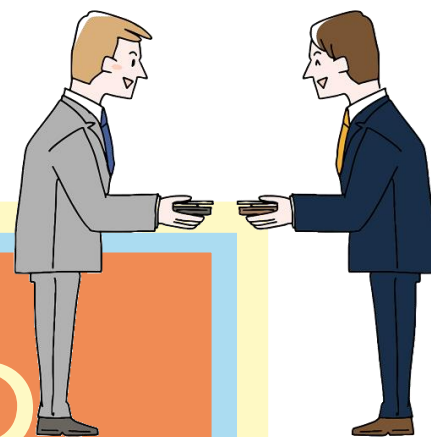


顧客視点のマーケティングが
営業成果のカギ



生産性向上支援訓練 受講者募集中！



マーケティング志向の 営業活動の分析と改善【065】

訓練日時

12/3 (水)

9：30～16：30

会場

ポリテクセンター大分
大分市皆春1483-1

受講料

3,300円

ーマーケティングとは何かー

その本質から学ぼう！

カリキュラム

1. マーケティングの本質

- ・マーケティングの基本枠組み
- ・顧客志向マインドの醸成 など

2. マーケティング志向の営業活動

- ・顧客視点に立った提案型営業と信頼構築
- ・独自の価値(USP)の訴求と既存顧客の深耕
- ・KPI設計と営業活動の見える化 など

3. 営業活動の分析と改善

- ・営業プロセスの可視化と現状分析
- ・課題の特定と改善施策の立案
- ・PDCAによる継続的改善と実行定着 など



講師 芹口 博光

講師からのメッセージ

営業成果は根性論ではなく、仕組みと改善によって高められます。本講座では、顧客視点のマーケティングを基に営業プロセスを見える化し、KPI分析・課題抽出・改善策の立案から実行定着まで、実践的に学んでいきます。

講師のプロフィール

税理士法人での9年の実務経験を経て、現在は中小企業診断士として活動。財務・マーケティング・営業支援分野で活躍中。得意分野は、数字に基づくマーケティングの見える化と改善。経営と現場をつなぐ実践的かつ納得感ある指導が好評を博している。

定員

15名

詳しいカリキュラムは
ポリテクセンター大分
HPから



申込期限

11/19 (水)

申込方法

裏面の受講申込書に必要事項を
ご記入の上、下記までFAXまたは
メールにてお申込みください。

独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 大分支部
ポリテクセンター大分 生産性センター業務課

TEL：097-529-8617
FAX：097-522-4456
Mail：oita-seisan@jeed.go.jp

一般社団法人分県貿易協会 会員企業様 専用申込書

FAX番号：097-522-4456 又は E-mail：oita-seisan@jeed.go.jp

※送信後は受信確認のため、必ずお電話ください（TEL番号：097-529-8617）

[illegible]

【留意事項】

- 1 個人での受講はできません。企業(事業主)からの指示による申込みに限ります。
- 2 本訓練を実施する機関(企業)の関係会社(親会社、子会社、関連会社等)の方は受講できません。
- 3 応募者多数の場合は先着順とさせていただきます。
- 4 応募締切時点の応募者が6名を下回る場合は、セミナーを中止又は延期させていただくことがありますので、あらかじめご了承ください。
- 5 キャンセルする場合は、申込期限までに本紙の「キャンセル」に○印とキャンセルする受講者氏名を記載し、送付してください。
なお、申込期限を過ぎてからのキャンセルにつきましては、受講料の返金は出来かねますので、あらかじめご了承ください。
- 6 受講者の変更が生じた場合は、速やかに本紙の「変更」に○印と変更前及び変更後の受講者氏名を記載し、送付してください。
- 7 訓練実施状況の確認等のため、訓練中に写真撮影を行う場合がありますので、あらかじめご了承ください。

【お申込み～訓練受講までの流れ】

① 申込

メール又はFAXにて申込後、
受信確認のため**必ずお電話く
ださい。**

【TEL : 097-529-8617】

② 受付

電話にて、申込内容の確認を行います。

③請求書等の送付

③ 訓練開講の確定後、
「受講料請求書」及び
「受講のご案内」を
発送します。

④受講料の振込

訓練開講 2 週間前までにお振込ください。
受講料をお振込されていない方は受講できません。

【当機構の保有個人情報保護方針、利用目的】

(1) 独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構は「個人情報の保護に関する法律」(平成15年法律第57号)を遵守し、保有個人情報を適切に管理し、個人の権利利益を保護いたします。

(2)二記入にない個人情報は、訓練の実施に関する事務処理(訓練実施機関への提供、本訓練に関する各種通知、個人情報報告後のアンケート送付等)及び業務統計に使用するものであり、それ以外に使用することはありません。