

自然に売れるしくみを作る



営業職のための
マーケティング応用研修

《シリコンバレー式》マーケティング

講師紹介



Nose Yukiyo

社長のための経営事務所 所長
中小企業診断士・日系アメリカ人
大阪公立大学非常勤講師
経済産業省認定経営革新等支援機関

経歴

ハーバード大学大学院卒業
国際連合 地域事務所長
アメリカ商社経営(ホワイトハウス事業)
東京大学・大阪大学でも講義

■専門分野:経営革新、経営戦略策定、
財務、人事、営業、マーケティング、輸
出・海外展開

■研修:東京大学・大阪大学でも講義。
参加型・体験型研修が人気。楽しい・面
白い・わかりやすいと好評。

■コンサル:現場主義。経験に基づくアド
バイス+経営者に寄り添った伴走支援で
リピート続々。

プログラム

1. 営業戦略とマーケティング
 - ・ 営業がうまくいかないときはこの3つが原因
 - ・ 提案営業のためのマーケティング【グループワーク】
2. 勝手に売れる自動販売機を作る
 - ・ お客様の本当に望むものを知る【ケーススタディ】
 - ・ 価格で値切られないために「付加価値」を売る【ロールプレイ】
3. 営業職が使えるマーケティングツール
 - ・ CRM+顧客ターゲットング【シミュレーション】
 - ・ お客様が本当に欲しいコンテンツを用意する【演習】
 - ・ コピーライティングの考え方をセールストークに【グループワーク】
4. 「売り込まずに売る」マーケティングの極意
 - ・ 顧客分析で質問力を磨く【グループワーク】
 - ・ 競合分析から知る自社の優位性・劣位性【演習】
 - ・ ポジショニングをセールスプレゼンに使う
5. まとめ【アクションプラン作成】

こんな人にオススメ

- ・ トップを目指す営業職
- ・ マーケティング担当者

こんな結果が 得られます

- ・ 提案営業に必要なマーケティングスキルが身に着く
- ・ お客様目線のセールストークができる
- ・ 価格で値切られないハイマージンのクロージングが理解できる
- ・ 営業xマーケティングで成約率が向上する

受講者の声

- ・ 「プロモーション戦略分析で自社のプロモーション戦略を洗い出して今後何をしていくべきか考えるのにとても役に立ちました。」
- ・ 「チラシ添削から現状のチラシの問題点を聞くことができました」
- ・ 「参加型の講義がとても楽しい」
- ・ 「ほとんど知らないことばかりでマーケティングに対する発想や考え方が大きく変わりました。」
- ・ 「聞きたいことをじっくり質問をして聞くことができたので、とても満足しています。」
- ・ 「3C・4Pなど細かく教えてもらえてわかりやすかった。商品売ることばかりを考えるのではなく商品の売れる背景を知ることが販促に生かせることだとわかった。」
- ・ 「自社分析をすることによって改善すべきところや伸ばすところが具体的にわかった」

お問い合わせ



社長のための
経営事務所

