

消費性向の変化を捉え、売上を向上させる

「売れる」がわかる！ 顧客をつくる営業手法

[香川県高松市開催]

研修のねらい

魅力的な商品にも関わらず、売れない。そんな悩みをよく聞きます。「売れる」商品にするためには顧客を深く理解するとともに、顧客の視点に立って商品を見つめなおし効果的にPRする必要があります。

本講座では、商品価値の分析・ターゲット顧客の設定方法・顧客ニーズに適応した商品の売り込み方について、自社商品の分析を行いつつ学びます。後半では、学びを活かして商談を組み立てなおし、商談経験が豊富な講師との模擬商談に臨むことで、実践的な営業力に仕上げます。

研修のポイント

- ☑ 顧客と商品を見つめなおし商品の新たな価値を発見します。
- ☑ 顧客の視点で SNS などネットを活用した商品 PR に強くなります。
- ☑ 模擬商談を通じて、今の時代に必要な営業手法を身に付けます。

研修期間

2021年
9/14^火～9/15^水

対象者

経営者、経営幹部、
営業部門の責任者

- ・商品のPR方法に悩んでいる方
- ・SNSなどのネット活用に悩んでいる方
- ・バイヤーと名刺交換はするけど、その先が進まない方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

会場

サンポートホール高松 61 会議室
(高松シンボルタワー ホール棟 6 階)

香川県高松市サンポート2-1

JR高松駅から徒歩で約3分

ことでん高松築港駅から徒歩で約5分

高松自動車道高松中央ICから車で約20分

月日	時間	科目	内容
9/14 火	9:45-10:00	開講式・オリエンテーション	
	10:00-12:30	市場への商品の到達プロセスの変化を捉える	ネットビジネスの流行により商品の市場への到達プロセスが変化しています。ネットによる自分で売る時代の生き方、オンラインとオフラインを組み合わせた営業の手法について事例を通じて学びます。
	13:30-18:00	【演習1】現状分析	自社の経営資源と市場環境を分析し、強みを発揮できるターゲット顧客を見極めます。
9/15 水	9:30-12:30	【演習2】商品コンセプトの設定	自社商品のコンセプトについて、演習を通して設定します。
	13:30-16:00	営業にあたっての留意点、プレゼン資料の作成ポイント	営業・商談の際の留意点および商談成約に結びつけるためのプレゼン資料の作成方法を学びます。
	16:00-17:30	【演習3】模擬商談	講師がバイヤーを務め、策定したコンセプトシート及びブランディングシートを基に模擬商談を実施します。模擬商談後、講師からの講評及び他の受講者同士での評価を実施し、改善点を見つけます。
	17:30-17:40	終講式・修了証書の授与	

講師紹介(敬称略)



株式会社エンタニック 代表取締役

安藤 寛之(あんどう ひろゆき)

東京都生まれ。大学卒業後、都内百貨店本店にてバイヤー・マーチャンダイザー・商品開発・Eコマース戦略・店舗開発などを歴任。複数のセレクトショップの企画・立ち上げを行い、首都圏などに多数出店させる。

2018年株式会社エンタニックを設立し、出口から逆算するマーチャンダイジング・ノウハウを用いて、世の中で埋もれている魅力的な商品やサービスの価値を、人々に伝える手伝いを行っており、製造・生産者・クリエイターたちが正しい評価や対価を得られることを目指している。地域創生事業やモノづくり支援事業のアドバイザー、講師としても活躍。

FAX. 087-811-3070		受講申込書		◆すべての項目をもしなくご記入ください。	
フリガナ		代表者役職			
会社名		代表者氏名			
所在地	〒	都道府県			
TEL		FAX			
業種	E. 製造業 I-1. 卸売業 I-2. 小売業 R. サービス業 D. 建設業 G. 情報通信業 H. 運輸業 M. 旅館業 Z. その他 (具体的に)				
主要取扱品目		資本金	万円	従業員数	人
研修情報の入手先	1. 郵送 DM 2. 研修のご案内 3. ホームページ 4. メルマガ・SNS(Facebook等) 5. 受講者の紹介 6. 商工団体等 7. 金融機関 8. 新聞・雑誌 9. テレビ・ラジオ 10. 県市等の機関紙 11. その他 ()				
事務連絡担当者	フリガナ 氏名	部署役職	担当者 E-mail	◆大きくはっきりとご記入ください。	

反社会的勢力でないことの確約について
 当社(当機関)は、暴力団等の反社会的な勢力に該当せず、今後においても反社会的勢力との関係を持つ医師がないことを確約します。また、反社会的勢力に該当し、もしくは暴力的な要求行為等に該当する行為をしたことが判明した場合には、研修の受講を中止されても意義申し立てを行いません。

受講コース名	「売れる」がわかる！実践販路開拓講座			コース No.	No. 106
受講者情報	フリガナ	年齢	性別	部署	
	氏名	歳	男・女	役職 (役職ご記載の上該当区分に○)	
	緊急連絡先 TEL(携帯・自宅等)			(代表者・役員・管理者・管理者候補等)	

注意事項
 ※募集定員になり次第「締め切り」とさせていただきます。お早めにお申し込みください。
 ※定員を超えるお申込みがあった場合は、「キャンセル待ち」となることがあります。
 ※3名様を超えるお申込みの場合は、4名様以降をいったん「キャンセル待ち」とさせていただきますので、あらかじめご了承ください。

個人情報の保護について
 個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものとします。

受講対象企業

中小企業または個人事業主(資本金と従業員数のいずれかが下表の範囲内)の経営者、役員、従業員の方であれば受講いただけます。

業種	資本金	従業員数
製造業、運輸業、建設業、ソフトウェア業、情報処理サービス業、その他の業種	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

※事業協同組合や企業組合などの中小企業団体は受講対象に該当しますが、財団法人、一般・公益社団法人、医療法人、農事組合法人、NPO等の法人は受講対象に該当いたしません。
 ※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は受講をお断りする場合がありますので、あらかじめご了承ください。



独立行政法人 中小企業基盤整備機構 (中小機構)

中小機構は、国の中小企業政策の中核的な実施機関として、起業・創業期から成長期、成熟期に至るまで、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供しています。地域の自治体や支援機関、国内外の他の政府系機関と連携しながら中小企業の成長をサポートしています。
 中小企業大学校は、中小機構が全国で運営する中小企業と中小企業を支援する機関のための研修施設です。

中小企業大学校 四国キャンパス (中小機構 四国本部)

中小企業大学校は、既存の業界や市場の枠を超えて、デジタル技術などを活用しながら生産性の向上や事業拡大を牽引する中小企業の中核人材を育成する研修施設です。基盤となる経営知識に加え、経営に関する分析力、洞察力、統合力、意思決定力などの経営に必要な能力と専門知識を習得する研修を行っています。
 令和元年度より、従来の9つの大学校やWEBeeキャンパス(オンライン校)等に加え、四国キャンパス(中小機構四国本部)を開校しました。

お問合せ：独立行政法人 中小企業基盤整備機構 四国本部 企業支援部人材支援課
 香川県高松市サンポート2-1 高松シンボルタワー タワー棟7F 087-811-1752 (ダイヤルイン)