

研修タイトル	売れる営業計画の作り方～営業計画策定指導研修～				
研修実施概要	本研修は、営業管理職に対し、「売上目標達成に向けて、実現可能な営業戦術、営業計画、訪問計画を立案できる。また計画の適時の見直しができる」よう部下に指導できるスキルを修得して頂くことを目的にしたプログラムです。				
研修コード	H012	実施期間	2018年 6月6日 ～ 6月7日 2（日間）		
目 標	売れる営業計画作りに必要な主要な3つことを学んで頂く。 ①効果的な営業計画を作る為に必要な営業戦術理論 ②売れる営業計画の作成法・指導法（日々のタイムスケジュールにまで反映させる） ③営業マンの能力向上に向けた取組の計画化				
受講料（税抜）	¥50,000	時 間 帯	9:30 ～ 16:30 （休憩1時間含む）	定 員	10名
前提知識	特になし			ジャンル	営業スキル向上
実施内容	①効果的な営業計画を作る為に必要な原理原則 ②「打率」をもとに活動量と行動を決定する ③営業計画は立てただけでは意味がない。定期的メンテナンスのススメ		④個人の営業計画は、タイムマネジメントツールにまで落とさせる ⑤「打率」の改善に向けての活動を決定する		
会 場	宮崎県ソフトウェアセンター 佐土原本社（宮崎県宮崎市佐土原町東上那珂字長谷水16550番地2）				

研修タイトル	伝え方が重要！ 売れる広告制作のための コンセプト&カラー 実践研修				
研修実施概要	自社のチラシ・広告・Webがイマイチ上手くできない、効果が感じられない。そのような悩みを解決できる重要な要素が、「デザインコンセプト」です。顧客目線に立ち、戦略視点で商品・サービスの魅力を伝えるための考え方・基本テクニックを体系的に学びます。また、これまでに作成した自社の商品やサービスを紹介したツールを見直し、改善するきっかけにもつながります。グループワークを通してデザインスキルアップできる、効果的な実践の場もご用意しております。				
研修コード	H013	実施期間	2018年 6月5日 1（日間）		
目 標	・戦略視点での広告ツールの用途を理解し、効果的な内容づくりのテクニックを習得する ・カラーやキャッチコピー、デザインの重要性を理解する ・売上／集客につなげるための戦略企画の立案テクニックを学ぶ				
受講料（税抜）	¥23,000	時 間 帯	9:30 ～ 16:30 （休憩1時間含む）	定 員	12名
前提知識	チラシ・広告・Webを活用し、売上向上につなげたい方			ジャンル	広報戦略・コンセプト
実施内容	“売れる”は作れる！ お客様を惹きつけるチラシ作成の”極意” ・成功事例から学ぶ よいチラシ/悪いチラシの違い ・チラシ制作のためのコンセプトづくりとは ・チラシ制作 3つのコツ（ベネフィットを考える） ・魅力的なチラシ内容づくり企画実習		“売れる”は作れる！ 大切なカラーのしくみと実践活用術 ・カラーが与える行動心理・購買意欲 ・心にのこるキャッチコピーとは ・クロスメディア展開のための活用テクニック		
会 場	宮崎県ソフトウェアセンター 佐土原本社（宮崎県宮崎市佐土原町東上那珂字長谷水16550番地2）				