



～営業マネージャー養成講座 Vol.3～

『営業マネージャーとしてのマーケティング』のご案内

企業の中心的存在とも言える営業マネージャーとして求められる能力は、単に「商品」や「サービス」を提供することに留まらず、お客様に如何に価値を提供するかを求められています。

つまり、環境変化のスピードが速く、またその変化が予測しにくい時代ほど、**マーケティングの基本をしっかりと学ぶ必要があります**。今回のセミナーでは営業マネージャーとして、もっとも重要なテーマである「マーケティング」について学ぶことで、**自社の営業戦略とマーケティング戦略を立案できるようになることを目指す**ものです。

日時

2017年12月5日(火) 13:00~17:00

会場

札幌駅前ビジネススペース2階 カンファレンスルーム2E
札幌市中央区北5条西6丁目 第二北海道通信ビル2階 TEL: 011-252-7719

カリキュラム概要

- ① 製品・サービスのライフサイクルと戦略の立て方
- ② マーケティングの基本的分析と成功事例
- ③ 競争優位に立つ戦略とは
- ④ 自社の営業戦略とマーケティング戦略

講師

町口 正人 氏 (株式会社クリエイティブマネジメント 代表取締役)

対象・定員

対象 全階層

定員 30名 (先着順、定員になり次第締め切らせていただきます)

受講料(消費税込)

道銀NVC会員、ビジトレ会員、道銀経営塾・共栄会会員、
らいらっく会員、ほがらか会員の皆様

5,400円/人 一般の皆様 10,800円/人

主催

ほくほくフィナンシャルグループ、北海道銀行、(株)道銀地域総合研究所
(協賛/道銀・日経ベンチャー経営者クラブ)

営業マネージャーとしてのマーケティング 申込書

株式会社 道銀地域総合研究所 行

<FAX 011-207-5220 または seminar@doginsoken.jp>

ご参加者	氏 名		お 役 職
	フリガナ ()		
	①氏名		
ご参加者	フリガナ ()		
	②氏名		
ご参加者	フリガナ ()		
	③氏名		
貴社名	フリガナ		
貴社住所	〒		
電 話		FAX	
	E - M A I L		
お取引店	北海道銀行	支店	業種
	北陸銀行	支店	
会員・一般の種別を○で囲んで下さい	(道銀NVC会員) (ビジトレ会員) (道銀経営塾・共栄会会員) (らいらっく会会員) (ほがらか会会員) (一般)		
連絡ご担当者	役職名	お名前 (フリガナ)	

※本セミナーは、(株)ほくほくフィナンシャルグループの(株)北海道銀行と(株)道銀地域総合研究所の共催で道銀・日経ベンチャー経営者クラブの協賛で開催いたします。参加申込書にご記入いただきました個人情報、参加者名簿(記録用、講師用)の作成に利用させていただきます。ご記入いただいた住所、FAX、E-mailアドレスなどに事務連絡のほか、日経BP社および日経BPグループ会社から各種ご案内(刊行物・展示会・セミナー等)やアンケート、広告主等の製品やサービスのご案内をさせていただく場合があります。また、本セミナーに参加申し込みいただいた方には、ご登録いただいた住所、FAX、E-mailアドレスなどに、(株)北海道銀行、(株)北陸銀行および(株)道銀地域総合研究所から直接、事務連絡やサービスのご案内をさせていただく場合があります。(株)道銀地域総合研究所が登録情報を取りまとめ、(株)北海道銀行ならびに(株)北陸銀行にお渡しいたします。それ以降は、各社の責任において管理されます。ご同意いただいた方のみ、お申し込みをお受けいたします。