

<オンライン開催> NOMA研修紹介セミナー

ファイナンス×マーケティング思考で変わる

「利益を生む営業パーソンの育成術」

営業担当マネージャー・リーダー向け研修の内容を
研修企画担当者の皆様にわかりやすく紹介します。

参加
無料

日程

2026年9月10日（木）

時間

13:30～14:30

講師

ユイブリッジマーケティング株式会社
代表取締役

いちかわ たかし

市川 卓 氏

『貴社の営業マネージャー・リーダーはこのような課題を持っていますか？』

- ・マネージャーの経験や感覚が、若手に伝わる言葉になっていない
- ・若手が納得して行動できる「判断軸」を持っていない
- ・若手が価格競争に巻き込まれ、値下げで受注を取りにいつてしまう
- ・売上は伸びているものの、利益が残りにくい営業活動になっている

<本セミナーで紹介する内容>

営業マネージャー・リーダーが若手営業パーソンに対して、値下げが利益に与える影響をファイナンスの視点で捉え、価値と価格の関係をマーケティングの視点で整理させることで、利益を生む営業に共通する考え方と判断の軸を身につけさせます。単に答えを教えるのではなく、判断と根拠を理解させるための指導法をご紹介します。

セミナー
内容

1. 今の若手社員の傾向と納得を生む指導
2. 営業現場で値下げが起きる構造
3. 値下げをファイナンス視点で見る ※演習を体験
4. それでも値下げが起きる「本当の理由」
5. 値下げしないための「価値売り」の正体
6. 値下げしない営業の実践スキル

※本セミナーは研修の一部（エッセンス）をご体験いただくことで、自組織での研修企画の参考にしていただくことを目的としています。
予めセミナーの趣旨をご理解のうえ、ご参加ください。

営業・マーケティングポジションから執行役員としての経営に携わった経験を活かした実践的な研修が好評！

＜講師からメッセージ＞

私はこれまで、新規開拓営業、マーケティング、マネジメントの立場で多くの営業組織を見てきました。その中で感じるのは、近年の若手社員は、経験や精神論だけではなく、判断の根拠や納得感を重視する傾向があるということです。そのためマネージャー・リーダーには、答えを教えるだけでなく、「なぜそう考えるのか」を論理的に伝える育成力が求められています。本研修では、営業マネージャー・リーダーを対象に「ファイナンス×マーケティング思考」を切り口に若手営業パーソンが価格競争に頼らず利益を生み出すための考え方や判断軸をどのように身につけさせるかを学びます。現場で実践できる、納得感を引き出す若手育成のヒントをご紹介します。



＜プロフィール＞

1982年 埼玉県生まれ。ユイブリッジマーケティング株式会社代表。企業向けマーケティングコンサルティングおよび次世代リーダー育成を目的とした講師・講演活動を行う。獨協大学外国語学部フランス語学科卒業後、半導体商社にて営業を経験し、外資系大手総合化学メーカーへ転職。2014年に豪州ボンド大学にて経営学修士（MBA）を取得。以降、グローバル組織においてマーケティングマネージャー、セールスマネージャーを歴任し、製造業子会社の役員として数多くの経営課題解決を主導してきた。製造業で利益を生む経営手法に精通すると同時に、現場視点に立ったマーケティング・営業戦略の双方を統合したリーダーシップと思考力に関する講義・指導には定評がある。15年以上地元の少年野球に携わる2人の子供の父。

受講に関するご案内

● 受講方法

本セミナーではZoomミーティングを使用いたします。

Zoom招待URLは開催 1 週間前を目途にご案内いたします。

パソコンやスマートフォン・タブレットなどのモバイル端末からご参加いただけます。

講義内容の録音、録画は固くお断りしております。

☆登録にはメールアドレス必須☆

● 受講にあたって

・セミナーは体験型ですので、本セミナーではお顔とお名前の表示をお願いいたします。

・セミナーではカメラ・マイクが使用できる設定にさせていただきますようお願いいたします。

【お申込みは下記WEBサイトからどうぞ】

<https://www.noma-front.com/shop/seminar/seminardetail.aspx?seminar=60026998>

● お問合せ

一般社団法人日本経営協会 本部事務局 人材開発グループ

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-31-11 住友不動産新宿南口ビル13階

TEL(03)6632-7138 FAX(03)6632-7152 E-mail tiso@noma.or.jp