

日本経営士協会 基礎8科目講習会

営業・マーケティング初級Ⅰ・Ⅱ講習会

【講師】 津留崎 勝己

日本経営士協会 理事 首都圏支部 経営士 営業・マーケティング科目認定講師

■ 講習趣旨

日本経営士協会では、会員のコンサルティング実務力強化と新規入会希望者を対象としまして、基礎8科目講習会を全国各地で開催しています。

この度、下記の要領を持ちまして、首都圏支部にて「営業・マーケティング科目初級」講習会を開催します。この講座では、専門分野を問わず、経営士・コンサルタントとして、「営業・マーケティング」における最低限度の知識とノウハウを習得することを目的としています。

■ 講習対象者

◇ 日本経営士協会会員 研究会員、一般会員、経営士補会員、経営士Cクラス会員

上記に該当する当協会会員におきましては、必須科目でもあり、単位取得の対象となっています。各地で開催されます講座を受講して下さい（Web受講も可能です。詳細につきましては別途ご案内致します）。受講していない場合には、昇格試験にて合格ライン以上の得点をとる必要があります。

なお、営業・マーケティング分野で、コンサルティング実績ないしは販売士の資格を有する会員で、受講免除申請を行い申請が承認されますと、当該科目の受講が免除されます。

上記以外の会員でも、自分の知識や技能を復習することにより、基礎力の裾野を広げたい会員や、営業・マーケティング科目認定講師資格取得を希望する会員には、是非とも受講をおすすめします。

会場参加のみならずWeb受講も可能です。使用されているパソコンに『skype』がダウンロードされていれば、お住いの場所に係らず事務所・自宅等で講習会を受講できます。

◇ 日本経営士協会 営業・マーケティング初級認定講師

当協会の営業・マーケティング初級認定講師で、当該科目を受講していない会員は、認定後一年以内に当講座の受講が義務づけられています。期間内に、当協会本部が全国で開催するいずれかの会場で受講しなされると、認定が取り消されます。なお、営業・マーケティング科目以外の認定講師につきましても、当該講座を受講することを強くお勧めします（Web受講も可能です。詳細につきましては別途ご案内致します。）。

◇ 非会員（ビジター）様

将来経営コンサルタントを目指している方には、経営コンサルタントになるには、どの様な知識を持っていれば良いのかを確認するためにも受講をおすすめします。当協会に入会を希望されたり、資格取得を希望されたりする場合には、この講座を受講することにより、営業・マーケティング科目のペーパーテストが免除されます。

中小企業診断士資格取得を検討したり、準備中であつたりする方には、知識整理のために、受講をおすすめします。また、すでに中小企業診断士資格をお持ちの先生におかれましては当協会にて、実務力養成のために入会されるときに課されますペーパーテストの一部が免除されます。是非、この機会に受講されることをお勧めします。

■ 営業・マーケティング初級講習会カリキュラム概要

経営士として求められる営業・マーケティング分野に関する基本的なコンサルティング・スキルや知識を取得するために、営業・マーケティング講習会を以下に示すように2回に分けて

開催します。今回は1回目の開催に関するご案内です。各講習会の項目及び内容については都合により変更される場合もあります。

*1回目：営業・マーケティング初級講習会Ⅰ（平成29年1月27日（土）開催）

第1部 マーケティング

1. はじめに
2. マーケティングの狙いと目的
3. マーケティング戦略の企画・立案・推進
4. マーケティング活動の実践
5. 商品学

第2部 販売管理

1. はじめに
2. 販売について
3. 卸業について
4. 小売業について
5. 店舗における販売管理

*2回目：営業・マーケティング初級講習会Ⅱ

（平成30年2月以後に開催、別途ご案内予定。）

第3部 営業管理

1. 時代が求める営業とは
2. 営業部門強化は温かい管理から
3. 営業戦略と計画立案のコンサルティング
4. 時代に即した営業部門をつくる支援法

営業・マーケティング分野に精通している認定講師が、『営業・マーケティング』における基礎知識について分かり易く講義致します。

■ 講師プロフィール 津留崎 勝己



営業・マーケティング科目認定講師
経営管理科目認定講師

【講師略歴】

東京都出身 早稲田大学卒業、青山学院大学院国際ビジネス専攻修了（経営学修士 MBA）、日本大学土木工学科卒業、大手ゼネコンで技術者として現場に13年、その後、本社・品質管理部長、企画部長、事業管理部長、理事・営業副本部長を務める。退職とともに経営コンサルタント事務所開業（グリュ経営コンサルタント事務所）を開業。同時に日本大学生産工学部、拓殖大学理工学部で教鞭をとる。

韓国 SK グループおよび中国大使館にて日本の品質管理を講演。国内では新日鉄グループなどにおいて企業研修講師を多く歴任。東京商工会議所セミナー講師を歴任。

『企業ドクター』として週刊誌に記事掲載

中小企業を中心に経営コンサルティングを積極的に行う。現在に至る。

- ・ [日本経営士協会](#) 理事 経営士
- ・ グリュ経営コンサルタント事務所代表
- ・ 日本大学生産工学部、拓殖大学理工学部講師

■ 開催日時・会場及びお申し込み先

営業・マーケティング初級 I 講習会は下記内容にて開催されます。

科目 及び 日時	営業・マーケティング初級 I 講習会 平成30年1月27日(土) 10:00~15:00 (12:00-13:00は昼食休憩)
受付	平成30年1月27日(土) 9:30~10:00
対象	・一般企業の経営者・管理職、大学・大学院生 ・当協会会員及び入会希望者 ・営業・マーケティング初級講習会を未受講の当協会営業・マーケティング初級認定講師(受講必須)
会場	〒112-0004 東京都文京区後楽2-3-10 白王ビル3F会議室 TEL: 03-6801-6630 アクセス: JR 総武線 飯田橋駅 徒歩3分 アクセスマップ: http://www.taisei-office.com/rent_view/1418
受講料	お申し込み後、別途振込先を連絡いたします。 ビジター様 6,000円(前納振込/各開催毎) 日本経営士協会会員 (Web受講も可能です。 3,000円(前納振込/各開催毎) 詳細につきましては 別途ご案内致します。)
お問合せ 及び 申込	* 受講に関する問い合わせ及び申込 日本経営士協会 講習会担当事務局 E-Mail 電話: 03-6801-6630 お申込時に、会場に参加されるか、またはWeb受講を希望されるか、どちらの方法で受講されるかをお伝えください。 * Web受講に関する問い合わせ Skype を使用しての受講となりますので、まだskypeを使用したことのない方は、講習会担当が相談に応じますので、下記担当までお気軽に相談して下さい。 俵 一史 電話: 090-7244-6058、 E-Mail
当日 連絡先	080-8249-0367(日本経営士協会 首都圏支部:石原)

■ 受講特典

会員は昇格試験時に、営業・マーケティング科目のペーパーテスト受験が免除されます。

非会員様は、入会・資格審査時に、営業・マーケティング科目のペーパーテスト受験が免除されます。

以上