

平成21年度マーケティング研修方針

全農グループの経営理念である「生産者と消費者を結ぶ懸け橋になります。」を実現するため、マネジメント能力や営業スキル向上、お客様対応・関係法令等の営業に必須な知識習得など、経営層から若手営業担当までグループ各階層のマンパワー向上につながる研修とします。

1. 平成21年度マーケティング研修基本方針

(1) 合同研修の実施（情報の共有化）

受講対象者を JA グループ全農本所・県本部・各関連会社の職員・社員等を対象とし、さらに受講者の参加拡大をはかる。

(2) 人事部研修、部門企画研修との連携

部門が実施する営業関係の人材育成として、人事部の研修と連携して、体系的にサポートする。

2. 重点実施策

(1) 研修アンケート、職場の要望に応じたセミナーとして「プレゼンテーション強化セミナー」「取引条件の価格交渉、値上げスキルアップ」「新規開拓、新規取引提案の強化」に関するセミナーを新設する。

(2) 研修アンケートを反映し、より実践的カリキュラムにするため、少数精鋭で「結果を求める営業実践セミナー2009」を新設し、フォロー研修とセットで実施する。

(3) 営業の基本から実践まで段階を踏んだ研修としてステップアップ方式の研修講座を前年度に引き続き実施する。

(4) 前年度受講者数の多い講座については、東西の開催とし受講拡大を図る。

(5) 「販売士2級資格取得」のきっかけとして、前年度実施したセミナーも受講者に好評なので、引き続き、「2級販売士試験チャレンジセミナー」として資格取得の直前対策セミナーとして実施する。

3. 平成21年度研修会の概要

(1) 前年度新設講座の継続実施

前年「コミュニケーションセミナー」および「取引先等のクレームを含むクレーム対応セミナー」を新設しましたが、受講者の要望とアンケート結果により継続する。

○ 「コミュニケーション強化セミナー」

○ 「チームリーダー コミュニケーションスキルアップ実践セミナー」

○ 「営業のクレーム対応実践セミナー」(東・西)

(2) これまでの営業手法の整理・確認、再認識や営業力向上のためのセミナー
ア. 基礎的な整理・確認、再認識

- 営業スキル向上実践セミナー（ステップⅠ、Ⅱ）
- 食品表示対策基礎セミナー（東・西）
- ストアマーケティング実践講座

イ. ライン・キャリア・中堅営業マンのこれまでの整理・確認、再認識

- 新規開拓必勝法セミナー（新設）
- 営業のリスクマネジメント講座
- ゲーム理論活用営業戦略セミナー

(3) アンケート等にもとづく新規カリキュラムの充実・見直し

- 結果を求める営業実践セミナー（パートⅠ、パートⅡ）
上司の推薦をうけた受講者限定で、進捗管理、アドバイスをきめ細かく対応し、フォロー研修とセットで実施します。
- 価格交渉スキルアップ実践セミナー
対象者を原則としてライン長およびライン長に準ずる営業管理者を中心に交渉の心構え、テクニックを学びます。
- 新規開拓必勝セミナー
新規取引開拓、新品目取引提案をいかにするか基礎から学びます。

(4) 名称の変更 ○ eビジネス・マーケティング強化セミナー2009

- 外食企業向け 商品提案強化セミナー

(5) 東西開催講座 ○ 「営業のクレーム対応実践セミナー」

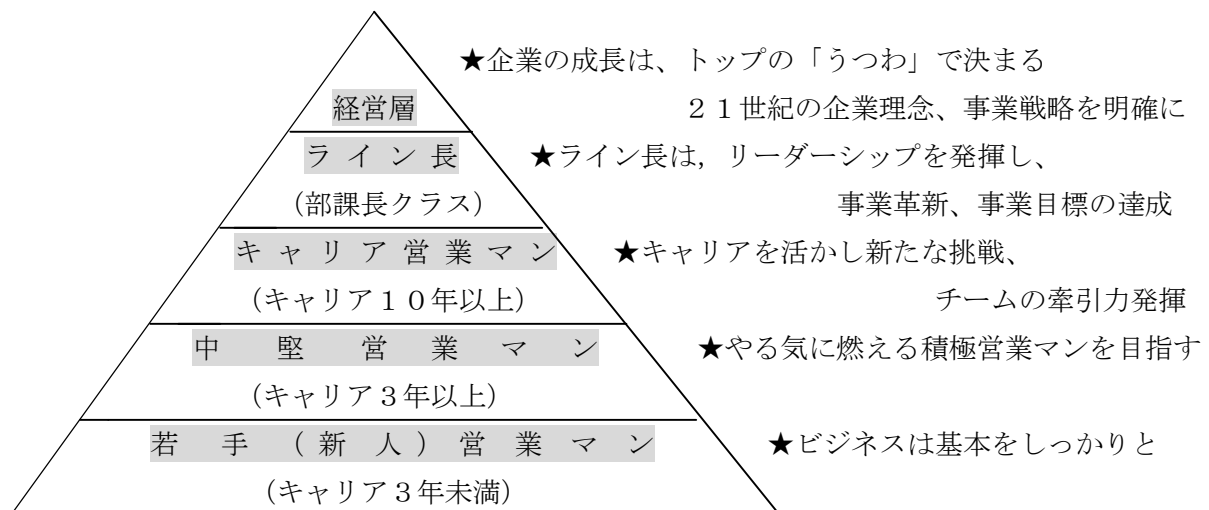
- 食品表示対策基礎セミナー

(6) 各講座の申込手続き、受講料、食費、宿泊費等は、研修会要領どおりとします。

(7) その他

海外研修についてはEU農畜産物販売・流通事業視察研修（10月予定）を別途に計画します。

4. 研修受講体系（目安）



5. 講座別受講対象者一覧表（目安）

区分	講座名	主な対象	部課長 (ライン)	キャリア 営業マン	中堅 営業マン	若手 営業マン
経営・ 営業戦略	価格交渉スキルアップ実践セミナー（新規）		←	→		
	箱田式プレゼンテーション強化セミナー（新規）		←		→	
	ゲーム理論活用営業戦略セミナー		←		→	
	eビジネス・マーケティング強化セミナー2009		←		→	
	外食企業向け 商品提案力強化セミナー		←		→	
営業知識・ 技術	新規開拓必勝法セミナー（新規）		←			→
	食品表示対策基礎セミナー2009(東・西)			←		→
	結果を求める営業実践セミナー（パートⅠ・Ⅱ）新		←			→
	営業スキル向上実践セミナー（ステップⅠ・Ⅱ）				←	→
	コミュニケーション強化セミナー				←	→
	チームリーダーのコミュニケーションスキルアップ実践セミナー		←			→
	2級販売士チャレンジセミナー			←		→
	営業のリスクマネジメント講座 2009（2日）		←			→
	消費者のクレーム対応実践セミナー				←	→
	ストアマーケティング実践講座 2009（2日）			←		→
	営業のクレーム対応実践セミナー(東・西)		←			→
18 講座 20回						

- * (1) 新設 4講座、見直改定（講座名及びカリキュラムの変更）1講座、継続11講座
(2) 海外研修については、EU農畜産物販売・流通事業視察（10月）を予定します。