

## 平成22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22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) 研修アンケートと、職場の要望に応じたセミナーとして「激動期に求められるリーダーシップ育成セミナー」「ワークシートを活用した営業戦略セミナー」「タイムマネジメントセミナー」を本年度に新設し実施する。

(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「提案ストアマーケティング実践講座2010」を（2日間＋1日）をリニューアルして、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「結果を求める営業スキル向上セミナー」（ステップアップ方式）の研修を、2ステップに効率化し引き続き実施する。

(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22年度研修会の概要

#### (1) 前年度新設講座の継続実施

前年度「価格交渉スキルアップ実践セミナー」および「箱田式プレゼンテーション強化セミナー」「新規開拓必勝法セミナー」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本年度も引き続き実施する。

- 「価格交渉スキルアップ実践セミナー」
- 「箱田式プレゼンテーション強化セミナー」
- 「新規開拓必勝法セミナー」

(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

- 結果を求める営業スキル向上セミナー（パートⅠ、Ⅱ）
- 食品表示対策基礎セミナー（東・西）

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

- 営業のクレーム対応実践セミナー
- 営業のリスクマネジメント講座
- コミュニケーションスキルアップ実践セミナー

(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

- 激動期に求められる新たなリーダーシップの育成をめざして  
トップ講師により「やる気をたかめる部下指導とコーチング」  
を学びます。
- タイムマネジメント実践セミナー  
時間管理から時間活用へ、時間を有効に使うことは、仕事の質をたかめ、確実な成果をあげることにつながります。
- 営業戦略に関するセミナーの要望が強いことから、新規に  
「ワークシートを活用した営業戦略セミナー」を設定する。

(4) 特定テーマ ○ eビジネス・マーケティング強化セミナー2010

- 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」

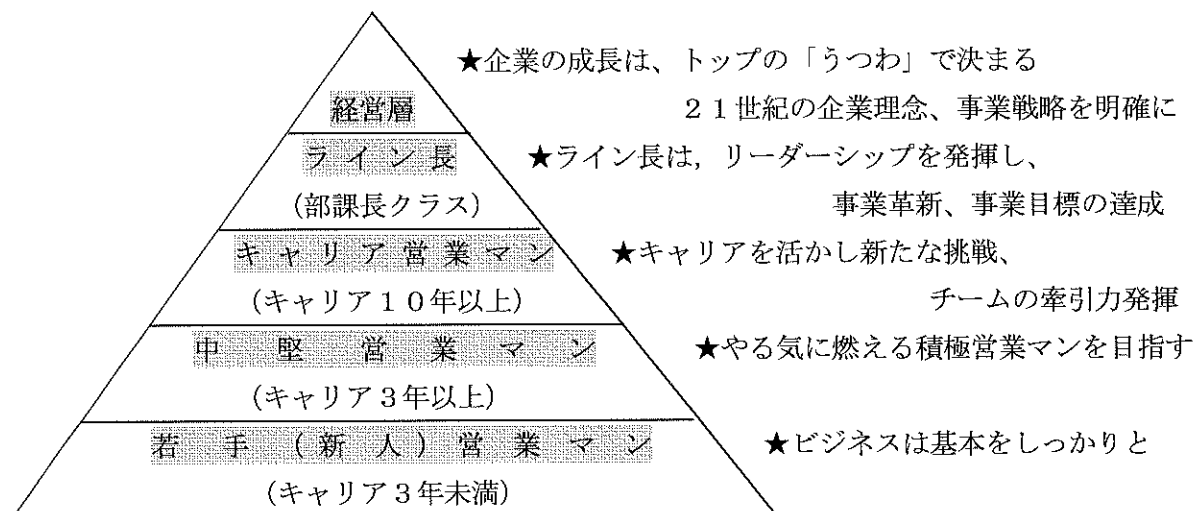
- 食品表示対策基礎セミナー

(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	キャリア	中堅	若手
		(ライン)	営業マン	営業マン	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（2年目）		←	→		
	箱田式プレゼンテーション強化セミナー（2年目）		←		→	
	激動期に求められるリーダーシップ育成セミナー（新規）		←	→		
	eビジネス・マーケティング強化セミナー2010（2年目）		←		→	
	ワークシートを活用した営業戦略セミナー（新規）		←	→		
営業知識・技術	新規開拓必勝法セミナー（2年目）		←			→
	食品表示対策基礎セミナー2010（東・西）			←		→
	提案ストアマーケティング実践講座2010（2日）（ステップ1）			←		→
	提案ストアマーケティング実践PDCA2010（1日）（ステップ2）			←		→
	結果を求める営業スキル向上セミナー（I・II）				←	→
	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2010（2日）		←			→
	消費者のクレーム対応実践セミナー				←	→
	営業のクレーム対応実践セミナー（東・西）		←		→	
	外食企業向け 商品提案力強化セミナー		←		→	
	タイムマネジメントセミナー（新規）		←			→
18 講座 20回						

\*（1）新設 3講座、見直改定（講座名及びカリキュラムの変更）3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。