\社会人のスキルアップを応援！/

リカレント研修 第３弾

新しいマーケティングで見直す 営業力向上コース

ワークと最新マーケティングで学ぶ営業新基準



令和９年
2/6(土)～
全４回

顧客と価値を共創する仕組みを知り、営業力を強化するための４日間

詳細・お申込みはこちら▼

時代は、「企業がモノ（価値）を提供する」から「企業と顧客でモノ（価値）を共に創っていく」ように変わってきています。
本コースは講義とワークを通じて、新時代の営業組織として営業力を強化する手法を学ぶコースです。

講師



京都先端科学大学　経済経営学部　経営学科
教授
神田 正樹氏

総合電機メーカーと外資系アパレル企業での実務経験を持ち、顧客と企業の関係性やサービスのマーケティングを実践。顧客や消費者のエンゲージメント、集団のエンゲージメントについて研究。2024 年度に単著で日本消費経済学会奨励賞受賞。

【著書】
『マーケティングにおけるエンゲージメント：市場形成に向けた価値の共創』同文舘出版，2023 年（単著）
『サービス・ドミナント・ロジックの核心』第９章「アクター・エンゲージメント」同文舘出版，2021 年（共著）



株式会社Picoli
取締役
加々本 裕樹氏

MBS 毎日放送の Web サイト・モバイルサイトの立ち上げに携わり、テレビドラマやアニメなど 400 以上の番組のインターネットマーケティングを担当。
宣伝技術を発展させ SNS マーケティング・心理技術セミナーなど幅広い講義を行う。

「REACH REACH」SNS マーケティング・生成 AI 講師
レゴ® シリアスプレイ® メソッドと 教材活用トレーニング修了認定ファシリテータ
など

▶▶コース詳細はチラシ裏面をご確認ください▶▶

お問い合わせ
京都府生涯現役クリエイティブセンター
TEL:075-741-8600
京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町 78 番地 京都経済センター３階
月～金曜日：午前９時～午後７時　　FAX：075-741-8603
土曜日　　：午前９時～午後５時　　Mail：info@recurrent-kyoto.com
※会場へは京都市営バス・地下鉄をご利用のうえお越しください。

ワークと最新マーケティングで学ぶ営業新基準

新しいマーケティングで見直す営業力向上コース

2万円
定員15名

コース概要

先行きの読めない事業環境において、どのように持続的に事業を成長させていくのかを、営業・マーケティングの視点から考える。マーケティングの新しい考え方と理論を学び、これまでの営業・マーケティング活動を見直す機会を提供します。
また、コミュニケーションとは何かという気づきをもって現場で活用できる営業力とマーケティング力の向上を計るワークも多数行います。



身につく知識とスキル

- 顧客ニーズ把握のポイント、マーケティングの新しい考え方と理論（サービス・ドミナントロジック、エンゲージメント）に関する知識、価値共創のマーケティングを活用した営業活動に必要な視点の習得ができます。
- 「影響力のあるコミュニケーション」を現場に実装できる手法を習得できます。

対象

- 組織の営業部門、マーケティング部門、その関連部門の担当者、および営業力・マーケティング力向上を課題とする企業の経営者・管理職の方
- 営業部門を担う営業担当者・リーダー、および営業力の向上を目指す方、マーケットリーダーなど

日　程	概　要	会　場
令和9年 2月6日(土) 13:30-16:30	**価値観を体感し信頼とエンゲージメントの基本軸を構築する**　講師：加々本氏 ラポール（相手との信頼関係）を深め、お互いの価値観を体感的に理解するための手法について学びます。 → 顧客の考えていることがわかるようになる	京都経済センター 4-F
2月20日(土) 13:30-16:30	**LEGO®SERIOUS PLAY®メソッドを使ったワークショップ**　講師：加々本氏 ブロックを活用したメタファーの構築（具体化）と共有を通じて、深い対話と価値共創を体感できるワークを行います。 → 営業の指針をチームに共有できるようになる	
2月27日(土) 13:30-16:30	**真の顧客ニーズを把握し、価値を創造する**　講師：神田氏 ・新しいマーケティングの考え方である「サービス・ドミナント・ロジック」について学びます。 ・各企業で文脈価値（感動体験）を創造するワークを行います。 → 顧客ニーズを深く捉えて、価値提案を見直すことができる 持ち物：ノートPC	第八長谷ビル 8階C室
3月6日(土) 13:30-16:30	**エンゲージメントを構築し、価値を共創する**　講師：神田氏 ・価値を共創するための「エンゲージメント」について学びます。 ・エンゲージメントを見直す、ワークを実践します。 → 価値共創を促す仕組みを知り、営業力の向上が図れる 持ち物：ノートPC	京都経済センター 4-F

申込から受講までの流れ

① Web 申込 ▶ ② 受講可否通知（お申込み時のメールアドレスに送信します） ▶ ③ 受講料お振込み ▶ ④ 受講開始

リカレント研修とセットで受講がオススメ

キャリア相談

伴走支援型コーチング

アクションプランシート等を活用して「今の自分」と「なりたい自分」のギャップを明確にし、行動変容を通じて個々の目標を達成支援するための個別相談です。

キャリア・コンパスセミナー

それぞれのキャリアや経験などを紐解きながら、自身の可能性や価値を再発見し、今後のアクションを考えるセミナーです。

相談したい方はこちら