コースNo.107

中小企業大学校

人吉校

営業・マーケティング

～売上アップを実現する販売促進の基本と実践～

売上につなげる！ はじめての販売促進講座【沖縄教室】

NEW

研修のねらい

近年、消費者ニーズの多様化やデジタル化の進展により、マーケティング手法は大きく変化しています。SNSやECサイトの普及により、企業はより柔軟かつ迅速な販売促進策が求められています。

この研修では、こうした時代背景を踏まえ、販売促進の基礎から実践までを体系的に学び、売上向上につなげることを目的としています。実際の事例や自社の現状分析を通じて、現場で活用できる知識とスキルの習得を目指します。

研修のポイント

- ☑ 販売促進策の基本と目的を理解します。
- ☑ 販売促進計画の実践的な手法を習得します。
- ☑ 自社に合った販売促進策の検討と実践を行います。

研修期間

2026年 【2日間 / 7時間】

12/2(水)～12/3(木)

（※）午後開講、午前終講となります

対象者

経営幹部 / 管理者 / 新任管理者　等

- 販売促進やマーケティングの基本を学びたい方
- 自社の売上アップや販促施策の見直しを検討している方
- チラシ・POPなど販促物の企画・制作に携わる方

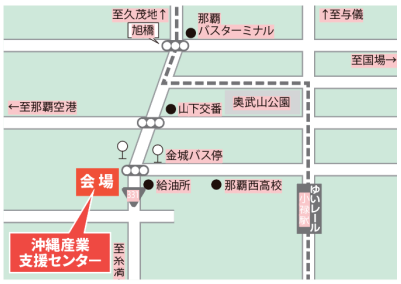
定員 20名

受講料 16,000円（税込）

会場

沖縄産業支援センター

沖縄県那覇市字小禄1831番地1



月日	時間	科目	内容
12/2(水)	13:20-13:30	オリエンテーション	
	13:30-14:30	マーケティング / 販売促進とは	効果的な「販売促進策」の概要と方法について学びます。 • ストアコンセプト（誰に・何を・どのように）を明確にします • 販売促進の目的と方法について学びます • インストア・プロモーションとアウトストア・プロモーションとは
	14:30-16:30	販売促進計画策定の際の注意点	販売促進計画について、策定を行う際の注意点等について学びます。 • 販売促進計画を立てる際の押さえておきたいポイント • RFM分析、LTV、ROAS、ROI、CPAなど • 消費者購買の行動モデル
	16:30-17:30	販売促進策の種類と特徴	実際に行われている販売促進策の例を見ながら、自社の方策を検討します。 • 価格主導型と非価格主導型 • フロアマネジメントとシェルフ・スペース・マネジメント • プレスリリースの有用性 • 支援事例　紹介
12/3(木)	9:00-10:00	チラシ・POP作成のポイント	販売促進物の企画・制作をする際のポイントを学びます。 • 5W2H（いつ、どこで、誰が、何を、なぜ、どのように、いくらで） • キャッチコピー、写真、フォント、色 • 事例紹介
	10:00-12:00	自社の販売促進の棚卸しと検討	【個人ワーク】 チラシ・POP広告の作り方を学び、自社の棚卸しと今後の課題を可視化します。 • チラシ・POP作成のポイントとツールの紹介 • 自社の”販売促進策の棚卸し”（今後の課題を見つける）
	12:00-12:10	修了証書交付	

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。

講師紹介（敬称略）



中小企業診断士

當山 元基（とうやま もとき）

琉球大学工学部卒業。沖縄県の金融機関に所属しながら中小企業診断士として活動。創業から成長戦略、経営改善などさまざまなフェーズにおける事業者支援、伴走支援に携わり、融資・財務面のサポートに加え計画策定やビジネスマッチング、販売促進等のソリューションを提供。中小企業診断士登録後は、公的支援機関である中小企業活性化協議会へ出向し、経営改善・事業再生支援に従事。現在は金融機関本部にてコンサルティング業務を中心に企業支援に携わっている。また、中小企業診断士として、マーケティングや販売促進分野の研修講師・インストラクターなど、多方面で精力的に活動中。

Be a Great Small. 中小機構

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業大学校 人吉校

〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1
TEL：0966－23－6800（平日 9:00～17:30）
FAX：0966－22－1456

お気軽にお問い合せください。

人吉校　検索

中小企業大学校の研修お申込みは

WEB申込みで
カンタン！便利に！

カンタン！

書類記入が不要になります

初回申込時にWEB企業IDをご登録いただくと、次回ログインから会社情報などが自動で入力され、研修申込を簡略化できます。

便利！

申込履歴の確認ができます

WEB申込みでお申込みをいただくと、申込日、コース名、受講者情報などが記録され、過去の申込履歴などをご確認いただくことができます。



●受講対象者

中小企業および自営業（個人事業主）の経営者、役員、従業員の方。
（資本金、従業員のいずれかが、下表の範囲内であれば対象となります）

業種	資本金	従業員
製造業・運輸業・建設業・ソフトウェア業・情報サービス業 ほか	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業		100人以下
旅館業		200人以下

※1コースに1社より複数名のお申込みを頂戴した場合は、人数制限をさせていただくことがあります。
※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は、受講をお断りする場合があります。

●WEB 申込みの方法

1. 人吉校のトップページにある「人吉校の研修を探す」のカテゴリの中の「研修一覧【2026 年度】」をクリックし、ご希望の研修を検索します
2. 検索結果の一覧から、受講したい研修名をクリックし、開いた画面の下部の「Web 申込み」をクリックします
3. 申込情報を入力し、「確認画面へ」をクリックします
   内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします
4. 申込処理完了後、確認メールが送信されます
   （メールが届かない場合は、お手数ですがご連絡ください）

※WEB 企業 ID を新規登録された方は、
確認メールに従いパスワード設定を行ってください

お申し込みに関する
お問い合わせはこちらから → ☎ 0966-23-6800 平日9時～17時

中小企業大学校 人吉校