

相愛大学研究シーズ集

シーズ名	営業活動における価値創造から価値授受への展開
所属	人文学部 人文学科
氏名	向井 光太郎
【概要】 <p>主に企業の営業活動について、機能（コミュニケーション、販売、顧客関係維持、開発調整）価値（情報、アドバイス、取引費用削減、労務提供、開発支援、その他）スタイル（行動重視、適応奉仕、提案、ワークショップ）に分けて、スタイルに応じた最適価値のプロットを行いました。企業のケーススタディや学生のロールプレイを重ねる中で、新たな価値を分類化しました。これらの価値のロジスティクス観点に注目して営業活動研究と指導を続けて、日本ならではの新たな営業活動の枠組みを見出したいと思います。また、営業活動の教育によって大学生の多彩な能力開発につなげたいと考え、研究、教育面での連携機会を学外にも求めております。</p>	
キーワード	マーケティング / 営業 / サービスマネジメント