

受講のおすすめ

このような「悩み」はございませんか？

「うちの営業は行き当たりばったり、属人化している」

「マネージャーが部下を育てられない、自分のやり方を押しつけている」

経験・感覚で捉えがちな営業活動の「見える化」と「考える力」の強化が求められています。

そして、お客様の本音を理解し「顧客の解像度」を高めることは、各営業フェーズにおいて、非常に重要です。

本セミナーでは、「顧客や市場は何を求めているのか」「自社は何を提供できるのか」を科学的に考え、営業戦略の実践ツールとして活用できるスキルを身につけます。

今年度は、右記の項目を中心に顧客価値を基盤とし、商談化率、案件化率を向上させるための事前準備について、基本的な考え

方から、すぐに実践できる具体的な方法、組織として同じ水準で取り組むための仕組み化まで網羅的に学べるプログラムをご用意いたします。また、昨今の労務費やエネルギー価格等の高騰に伴う販売価格への転嫁に悩んでいる事業者が多い実状を踏まえ、取引先等との交渉術等にも触れます。実習カリキュラムでは、誰でも実践できる新規開拓の進め方とポイントを習得するための実践研修を行います。

総括研修では、自社の課題に優れた結論を導き出すためのファシリテーションスキルを実践形式で学びます。

- ① 価格競争に持ち込まないWebマーケティングを活用した中小企業の差別化戦略
- ② 営業の原理原則、課題発見
～価値提案に至るまで新規顧客開拓を成功に導く営業技術を体得する。
(アウトバウンドや生成AIの営業活動への有効活用方法を伝授)
- ③ TELアポ実践研修
(電話やメールを上手に活用して新規のアポイントを獲得する)
- ④ 商談力の強化、顧客の潜在課題の抽出、価格交渉のポイント解説
- ⑤ 提案力強化に向けた取組手法
- ⑥ 組織営業に向けた取組手法

どんなに素晴らしい技術でも、
買う人が理解してくれなければ
買ってくれない。

どんなに素晴らしい技術でも、
欲しい人がいなければ
売れない。

この機会に貴社の経営戦略の見直しと営業力強化にお役立てください。
また、グループワークを通じて異業種交流の場としてもご活用ください。

提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナーの流れ

市場の変化やお客様の購買活動に対応した組織営業のあり方を検討する

効果的な顧客接点の構築手法を学び、見込み客となるお客様の本音を引き出す初期アプローチを検討する。
初期アプローチでお客様の課題を引き出すスキルを磨き、面談機会を創出する。
課題を踏まえ、お客様に刺さる提案を行うためのスキルを磨く。

効果的な営業会議手法を学び、生産性を上げる取組を学ぶ

1回目【座学】

- ◎これからの中小企業の営業戦略
- ◎売上拡大に繋がる体制づくり
- ◎営業のためのWebマーケティング
- ◎中小企業の差別化戦略

他

2・3・4回目【座学・実習・演習】

- ◎営業の基本を学ぶ
- ◎基本的な商談の流れの理解
- ◎ターゲット企業情報の確認
- ◎テレアポ実践等
- ◎自社の強み弱みを理解し、商談に活用する
- ◎商談の原理原則
- ◎課題発見と顧客価値を見出す
- ◎交渉術を学ぶ

他

5回目【座学・演習】

- 提案・プレゼン力強化に向けて
～プレゼンのポイントとスキルアップ～
- 効果的なプレゼン資料の作成
 - デリバリー基礎
 - プレゼンテーションの設計～演習～実施の注意点

6回目【総括研修・座学・演習】

- ◎演習：ファシリテーションスキルを学ぶ実践研修
- ◎「営業課題を解決する」「チームの力」を結集して取り組み業績向上を実現する手法を学ぶ

他

セミナーのプログラム

実践サポート

産業振興機構 経営サポート人材による自社の強みの明確化サポート

産業振興機構 経営サポート人材による商談力のブラッシュアップサポート

選べる受講スタイル

ご希望にあわせて参加できます！

迷ったら「全6回」が
安心・お得！

全6回セット

一番
お得！

34,000円

全テーマを体系的に学びたい方に。
営業力を総合的に強化します。

実践集中セット

第2・3・4回セット 30,000円

営業の原理原則・新規開拓・商談スキルを一気に強化！

第3・4回セット 25,000円

開拓と商談にしばって効率アップ！

以下は単回受講もOK！

第1回 8,000円 差別化戦略／経営者にもおすすめ

第5回 20,000円 プレゼン強化

第6回 20,000円 組織営業／経営者にもおすすめ

カリキュラム

第1回

9/11木

13:30~15:45

座学

購買活動の変化を踏まえたこれからの中小製造業の営業戦略
～激変する産業構造を踏まえた中小製造業の生き残り策を探る～

「売れない時代に“売れる仕組み”をつくるマーケティング視点で変える中小企業の営業戦略」

- なぜ今、営業は仕組み化が必要なのか
①中小企業の営業が行き詰まる3つの要因 ②営業の2030年問題とは？
③「頑張っても売れない時代」に必要なのは、「営業の仕組み化＝再現性」
- “売れる仕組み”をつくる3つの視点
①ターゲット戦略（ターゲットの再構築） ②差別化戦略 ③営業プロセスの再設計
- 営業成果に繋がる中小企業におけるマーケティングとは“売れる仕組み”をつくる3つの視点
①営業とマーケティングと企画の“役割”の違いと本来の関係性
②中小企業のためのミニマーケティング機能の設計
③中小企業のマーケティング体制強化事例

講師
加藤 英里 氏
かとう えり
㈱グローバル
マーケティング戦略コンサルタント



北海道大学卒業後、株式会社リクルート北海道じゃらん（現・株式会社リクルート）に入社。約9年間にわたり、自治体向けの新規事業立ち上げから拡販までを担当した後、2014年より中小企業特化の経営コンサルティング会社である株式会社グローバルに参画。都市・地方、BtoB・BtoCを問わず、中小企業に向けた集客・売上向上の支援に取り組んでいる。2017年からはセールス&マーケティング戦略部の部長として、企業や自治体の課題に応じた戦略設計と施策実行支援を担う。大企業とは異なり、知名度や資本力に限りのある中小企業に対しても、「ターゲットを口説く」ニーズ喚起型アプローチにより、コストを抑えつつ売上や問い合わせの最大化を図っている。

第2回

10/2木

10:00~17:30(12:00~13:00 休憩)

座学・演習

これからの営業のあり方・営業の基本(自社理解を深める)

- 多様化した働き方に呼应するように、営業のあり方も急速な変化を見せています。闇雲に取り組む非効率な営業手法を脱却するため、変化に対応した新しい営業のあり方を経験豊富な講師陣のノウハウをもとに解説いたします。
- 自社の強みを改めて見つめることで、実際の営業現場で“顧客に求められる”営業になる手法をお伝えします。

- 【講義】今求められる営業とは
- 【講義】新規開拓の重要性と顧客接点構築手法
- 【講義】既存顧客からの成果獲得を目指す～Give起点での営業活動で強固なリレーションを創る～
- 【実技】自社・自社プロダクト理解
～自社及びプロダクトの強み弱みをフレームワークを用いて理解し、営業に活かそう～
- 【実技】これまでの商談結果や取引実績の振り返り
～どこの誰にどんなニーズがあるのか、ターゲット選定基準をつくろう～

講師
松澤 真太郎 氏
まつざわ しんたろう
㈱セレブリックス
取締役執行役員



2006年セレブリックス入社。
以来、社内の様々な部署の営業・営業リーダーを歴任。入社4年目に年間売上・粗利額のギネス更新を達成し全社年間MVPを獲得。顧客のマネジメントや育成施策への伴走も数多く担う。
また、豊富な営業経験を活かし、セミナーや研修の講師として活躍。トレーナートレーニング研修などの講義も数多く担当。これまでに5,000人を超える営業パーソンへの教育に関わっている。
現在は新しい営業の時代を作るべく、1,100人規模の組織において執行役員として、戦略推進や部門マネジメントに携わる。

第3回

10/9木

10:00~17:30(12:00~13:00 休憩)

座学・実習

新規開拓実践研修①
～アウトバウンドや生成AIを用いた営業活動で営業生産性を大きく向上させよう！～

「面談機会の創出編」

多くの企業様が展示会などのインバウンド施策で、新規顧客との商談の機会を創出していると思います。展示会は有効な手法ではあるものの、取引を希望している企業が来場し、ブースに訪問してくれるかをコントロールすることは難しいでしょう。
そこで今回は、自分たちが取引したい企業との接点を持つことをテーマに、アウトバウンドと呼ばれる営業手法のトレンドから今すぐ使えるテクニックまで詳しく解説いたします。
また、営業活動の効率化に大きく寄与する“生成AIの活用基礎”を学び演習を通じて現場で活用するためのフォローを行います。

- 【講義】最新の営業手法トレンド把握
- 【講義】営業チャネルとしてのアウトバウンドの重要性
- 【講義】電話やメール等による営業活動のテクニック
(商談前のWebサイト等の有効活用方法もお教えします。)
- 【講義・実技】生成AIを営業活動に取り入れてみよう
- 【実技】営業トークスクリプトの作成
- 【実技】実際にリストへ営業をかけてみよう！
(10月2日に選定したターゲティング先や既存顧客、ウェブ上で獲得したリストも含む)



講師
島田 陽太 氏
しまだ ようた
㈱セレブリックス
マネージャー



2017年にセレブリックス中途入社。
製造業向け大手マッチングサイト運営企業、大手名刺管理システム企業など数多くのプロジェクトにおいて営業プレイヤーと組織マネジメントを歴任。特に製造業への造詣の深さでは社内での追随を許さない。
また、展示会出展支援や営業コンテンツ作成などのマーケティング領域における経験も豊富で、社内の表彰を総務にしている。
現在は、製造業支援やSaaS領域の営業組織立ち上げや仕組化や営業マネジメントを専任で行うと同時に、研修講師として長野県産業振興機構主催セミナーに5年連続で登壇するなど、受講生に寄り添う姿勢と経験により信頼を集め続けている。

第4回

10/23

木

10:00~17:30(12:00~13:00 休憩)

座学・演習

新規開拓実践研修②

～最適な営業活動を行うための営業スキルや知識を身につけよう!～

「商談力の強化編」

商談ロールプレイングでの実践を通して、営業スキルの向上、チーム力を向上させるプログラムです。商談の流れを細かく分解し、商談を優位に進める事前準備、商談に臨む際の心構え、興味を惹く魅力的な会社説明、お客様と課題を設定すること等商談における成約率を高めるためのノウハウを余すことなくお伝えします。



講師

佐々木 俊輔 氏

ささき しゅんすけ

(株)セレブリックス

ゼネラルマネージャー

2017年、営業未経験でセレブリックス入社。

企業間決済代行や採用管理システムのセールスを経験。その後、お客様の信頼を獲得したことで、新たにCS部門の立ち上げを担うまで成長。顧客課題であったチャーンレートの高いサービスの解約率低減にまで貢献した。その他、シフト管理ツールのセールスマネジメントからグローバルEC、動画生成サービス、スキマバイトなど数多くのサービス立ち上げの成功実績を持つ。

現在は80人が所属する事業グループの責任者として、セールスの育成や戦略推進。立ち上げ経験からセミナー登壇など、幅広く活躍。



第5回

11/6

木

10:00~17:00

座学・演習

提案・プレゼン力強化に向けて

～プレゼンのポイントとスキルアップに向けて～

「プレゼンテーションスキル向上セッション」

- ① プレゼンのポイントを学ぶ
- ② 効果的なプレゼン資料の作成
- ③ プレゼンテーションの設計～演習～実施の注意
(内容:目的を分析、情報の収集・整理、聴衆と状況、アプローチ、実行)
効果的なプレゼン資料作成(ビジュアル化の基本等)
- ④ 5分間のプレゼン発表とフィードバックから自己のプレゼン力を知る発表演習



お客様への提案・プレゼンの成功は、「誰が、誰に、何を伝え、狙った結果を得る」ということを、どれだけ準備したかにかかっています。本セミナーでは、ストーリー構成を踏まえながら、資料作りとプレゼン発表に実践的に取り組んでいきます。

講師

森 祐一 氏

もり ゆういち

三井住友ファイナンス&リース(株)
MTF推進部 部長代理

- ① 2008年4月～2023年3月の上場～中小企業の法人向け営業を15年間実施
2008年4月～2012年3月神戸営業部兵庫県内を担当エリアに上場企業～中小企業を中心に法人営業
2012年4月～2015年3月九州営業部九州地方を担当エリアに主に中小企業の法人営業
2015年4月～2021年3月東京営業部第二都内の上場企業の法人営業
2021年4月～2023年3月中部営業部愛知県内の主に上場企業の法人営業
- ② 2023年4月よりMTF推進部で当社顧客向け研修を実施
MTFとは旧GEキャピタル時代から約20年以上続く顧客向けサービス(提供実績15,000社以上)
お客様との良好なパートナーシップの構築を目的とし、自社の社員育成や組織課題の解決ノウハウをお客様へ提供。



第6回

11/13

木

10:00~17:00

総括研修

ファシリテーション実践研修

新規開拓も深耕営業も、「チームの力」を結集して取り組むことが業績向上には不可欠!

自社のメンバーに発言と議論を促し、優れた結論を導き出すのがファシリテーションです。

1. ファシリテーションで営業チームの実践力を高める
2. ケースで学ぶ「営業チームの問題を解決しよう」
3. ケースで学ぶ「営業戦略を転換して低迷から脱却する」
4. リアルテーマ討議①「営業における課題を設定する」
5. リアルテーマ討議②「課題の原因を分析する」
6. リアルテーマ討議③「課題の解決策を立案する」

講師

山崎 俊樹 氏

やまざき としき

サイコム・ブレインズ(株) 専任講師

千葉大学工学部工業意匠学科卒業後、印刷関連メーカーに入社し企画宣伝部門にて勤務。製品ユーザー向け広報誌の企画取材や多数の業界イベント企画に携わり、営業支援業務全般を習得する。1994年当社に転職。

これまでの営業支援ノウハウを活かし、教育プランナーとして大手中堅顧客企業の研修プログラムおよび教材・マニュアル開発に尽力。並行して数々の顧客企業の研修講師を担い、実績を挙げた。

2008年当社営業力強化グループの営業マネージャーに就任。その後ジェネラルマネージャー、執行役員を経て、顧客企業の業績向上と社員の能力開発に貢献。2025年4月より業務委託による働き方にシフト。現在は講師業務を中心に顧客企業の支援を行っている。長年にわたりJazz Saxophone Player として、都内を中心に自作曲を含めた演奏活動も展開中。

【保有資格】HOGAN ASSESSMENT認定トレーナー、DiSC認定トレーナー

