

特典 新規開拓実践研修付

セミナーと実務の
連動により成果を
上げる
2ヶ月間!

2025年度

提案営業・交渉力・ プレゼン能力向上セミナー

受講者
募集中

科学的に成果を出す営業術で「待ちの営業」から「攻める営業」への転換
～部下との関係を築きながら売上を伸ばす仕組みをつくろう～

特典1 新規開拓実践研修付

令和5・6年度の
新規開拓
実践研修の成果

取引成約 **1件** 成約金額 **約30万円**
試作・見積依頼・後日訪問約束ほか 計 **50件**

研修中に実際に取引したい企業に
営業活動を行います。

特典2

受講終了後、希望者には
「わが社の強み分析」

について振興機構の経営サポーターが
お手伝いいたします!

日時 [全6回シリーズ]

第1回 2025年 9月11日(木) 13:30～15:45

第2回 2025年10月 2日(木) 10:00～17:30

第3回 2025年10月 9日(木) 10:00～17:30

第4回 2025年10月23日(木) 10:00～17:30

第5回 2025年11月 6日(木) 10:00～17:00

第6回 2025年11月13日(木) 10:00～17:00

全講義(6回)出席された方には受講修了証を授与いたします。

▶カリキュラムは中面をご覧ください。

場所

テクノプラザおかや 1階「大研修室」

長野県岡谷市本町1-1-1 TEL.0266-21-7000
最寄駐車場「テクノプラザおかや」「岡谷市営立体駐車場」「岡谷駅南パーク&ライド駐車場」(無料)

対象者

県内中小企業の経営者、管理者、営業責任者・担当者等

※管理職の方と営業担当者等双方の出席をお勧めいたします。

定員

45名(定員になり次第締め切ります)

受講料

6回分/34,000円

(税込・テキスト代金含みます)

受講料は後日ご請求申し上げます。

個別での参加も可能です。
詳細は中面をご覧ください。

申込方法

9月9日(火)までに下記URLに掲載されている「受講申込書フォーム」に
登録またはFAX.026-228-2867でお申し込みください。

URL <https://www.nice-o.or.jp/info/teian2025/>

(公財)長野県産業振興機構

提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー
[全6回シリーズ]

チュームク 注目 講義

注目
1

第1回目(9/11)

経営者・管理者にもおすすめ

価格競争に持ち込まない 「自社の強み」を作り出す中小企業の 差別化戦略

売上に繋がる!

中小企業が今取り組むべき

WEBマーケティングを紹介します。

必見
です!

価格競争に持ち込まず、自社の強みを活かした営業提案を行う差別化戦略をお伝えします。技術、商品やサービスだけでなく、ターゲット設定やその他の方法も重要です。また、営業戦略に強みを反映させることで、誰でも売れる方法を見つけることができます。



講師 株式会社グローバル
セールス&マーケティング戦略部 部長
加藤 英里 氏

注目
2

第2・3・4回目

営業の原理原則を実践を通じて インプットしよう!

必見
です!

“今”知っておきたい次世代営業スタイル

～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!～

どんな業界のどんな営業組織でも、成果向上の為にさまざまな施策を社内ですべて実施していると思います。

御社では営業活動において、どの部分に注力し時間を使っていますか?

日々の営業活動の中で成果を出すためには不変の原理原則があります。

それは「正しいターゲットに、正しい課題を設定し、正しい提案を行う」こと。

これができれば、商品は選ばれますし、買ってもらえるということです。

本プログラムでは、多くの企業の営業研修支援実績を持つ(株)セブリンク様より「明日から使える」「すぐに身になる」営業メソッドや、スキルやナレッジ定着のノウハウをお伝えいたします。

また、生成AIを用いた営業活動の手法にも触れます。



セブリンク(株)
取締役 執行役員

講師
松澤 真太郎 氏



セブリンク(株)
マネージャー

講師
島田 陽太 氏



セブリンク(株)
ゼネラルマネージャー

講師
佐々木 俊輔 氏

※講師のプロフィールはカリキュラムをご覧ください。

こんな悩みを抱えている方におすすめです

企業が抱える 問題・疑問とは

- 営業組織のパフォーマンスが伸び悩んでいる。
- 対面型とオンラインを併用したハイブリッド型の営業へシフトしたい。
- 新人の教育に課題を感じている。
- 営業活動が属人化していてマネジメントできていないと感じる。



大枠 プログラム

座学を中心とした講義を行った上で、基本的に受講者5～6名に対して1講師が専任で配属され、営業として体得すべきビジネスマナー及びスキルに関する実践型研修になります。

●研修プログラム

Day1

これからの営業のあり方・営業の基本

【講義】今求められる営業とは 【講義】新規開拓の重要性和顧客接点構築手法 等

【ワーク】自社理解・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ながら理解し、営業に活かそう～
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らう

Day2

新規開拓実践研修①(TELアポ実践研修)

a.m.【講義】最新の営業手法トレンド把握

【講義】「多様化する顧客創出方法」WEBを活用した顧客アプローチ

【講義】「生成AI」を営業活動に取り入れてみよう!

p.m.【ワーク】TELトークスクリプトの解説・作成

【ロールプレイング】受付対応～キーマンコンタクト(切り返しトーク)

【実践】実際にリストへ営業をかけてみよう!

Day3

新規開拓実践研修②(商談力強化研修)

a.m.【講義】オリエンテーション 【講義】商談のノウハウ/進め方

p.m.【ロールプレイング】商談実践等

研修当日ご準備
いただきたいもの

- 各自PC、メモ用紙(ノート等)、筆記用具
※会場内はインターネット接続環境が整備されています。
- 10/9の研修時にはコール用(TELアポ実践)リスト(20社以上)
- 事前課題の商談スクリプト ※事前に様式データを送付いたします。

研修参加者にご準備
いただきたいもの

- 営業時利用している資料等
- 商談時に着用する服装
(オフィスカジュアルでも構いません)

提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー 参加申込書

申込フォームに登録またはファックスで **9月9日(火)** までにお申込みください。



下記URLの受講申込フォームに登録してください。

URL <https://www.nice-o.or.jp/info/teian2025/>



下記に必要事項を記載の上、ファックスしてください。

026-228-2867

2025年 月 日

企業名					
住所	〒		TEL		
業種					
フリガナ		部署・役職		年齢	
受講者名		E-mail			
		営業経験年数	年		
フリガナ		部署・役職		年齢	
受講者名		E-mail			
		営業経験年数	年		
フリガナ		部署・役職		年齢	
受講者名		E-mail			
		営業経験年数	年		
参加されるセミナー	参加ご希望のセミナーに✓をつけてください。 ☐ 全講義(6回分)……34,000円(税込・テキスト代金含む) ☐ 第1回…8,000円 ☐ 第2・3・4回…30,000円 ☐ 第3・4回…25,000円 ☐ 第5回…20,000円 ☐ 第6回…20,000円				
貴社が抱えている課題			研修に期待すること		

○本申込書にご記入されました個人情報について、当機構のプライバシーポリシーに即して扱われ、目的外の使用は一切いたしません。
※産業振興などの目的で資料・セミナー案内等をお送りさせていただくことがございますがご了承ください。

【お問合せ】(公財)長野県産業振興機構 マーケティング支援部 担当:山岸・三井
TEL:026-227-5013 FAX:026-228-2867 E-mail:matching@nice-o.or.jp

会場案内

テクノプラザおかや

〒394-0028 岡谷市本町1丁目1番1号 TEL.0266-21-7000 FAX.0266-21-7001

交通のご案内 JR利用: JR岡谷駅下車徒歩1分
自動車利用: 中央自動車道 岡谷インターより10分
最寄駐車場「テクノプラザおかや」「岡谷市営立体駐車場」「岡谷駅南パーク&ライド駐車場」(無料)

