

## 中小企業大学校サテライト・ゼミ with ココプラ 営業マネージャー養成ゼミナール

# 実践! 顧客視点の提案営業!

～専門講師の個別指導で実践力が身につく、変革の3日間～

### 研修のねらい

厳しい経営環境の中で効果的な営業を展開し、売上を伸ばしている事業者は、単にモノを売るのではなく、顧客の課題解決につながる提案営業を積極的に進めています。このゼミナールでは、顧客の真の悩みや課題を見つけ、その課題解決に役立つ提案手法を、成果を上げている事業者の事例を含めて具体的に学び、ついつい見失ってしまう「顧客視点」に立った実践的な提案営業力を身につけて頂きます。

**受講対象者** 中小企業・小規模企業の営業管理者・  
新任管理者・営業リーダー、それらの候補者等

**受講料・定員** 28,000円(税込)、15名(先着順)  
※受講料は変更になる場合があります。

**開催場所** 高知県立大学・高知工科大学永国寺キャンパス  
地域連携棟1階 地域開放教室  
(高知市永国寺町6番28号)

**開催期間** 平成30年2月27日(火)～平成30年2月28日(水)  
平成30年3月23日(金)  
(全3日間、10:00～17:00 ※初回のみ、9:55より開始)

### カリキュラム

※インターバル期間にゼミナールの課題があり、作成した企画書を基に営業活動を実践、振り返りや企画書の改善によりさらにブラッシュアップします。  
※講座内では各自1台のノートパソコンを使用しますので、ご自身のパソコンをご持参ください。持参が困難な方は事務局でご用意します。  
※カリキュラムの内容は変更になる場合があります。

回	実施日	科目	内容
第1日目	2/27(火) 9:55～10:00	○講座オリエンテーション	・本講座のねらい、研修内容や方法、受講時の注意事項の説明
	2/27(火) 10:00～17:00	○顧客との信頼関係構築と提案営業 ○ゼミナール①	・提案営業の考え方と進め方 ・顧客情報収集力の向上 ・ゼミナール①(自社営業課題の整理)
第2日目	2/28(水) 10:00～17:00	○ワンシート企画書の作成と実践プランの立案 ○ゼミナール②	・ケーススタディー 顧客の関心を引き出すワンシート企画書の作成 ・ゼミナール②(自社のワンシート企画書の作成)
第3日目	3/23(金) 10:00～17:00	○実践の振り返りとワンシート企画書の改善 ○ゼミナール③ ○事例紹介	・ゼミナール③(実践の振り返りと成果発表) ・顧客の視点に立った自社の魅力の伝え方(事例紹介)

### 講義、ゼミナール講師紹介



株式会社コスモ経営代表取締役社長(中小企業診断士)

#### 大間 清浩 氏

大学卒業後、大手宝飾メーカーで5年間、販売実務に携わる。平成元年、コスモ経営に入社し、現在、同社代表取締役社長兼コンサルティングマネージャー。専門は、経営戦略、マーケティング戦略の策定・推進指導、営業・経営指導及びセミナー実績多数。2017年11月新刊の著書「できる営業リーダーの頭の中、心の中にあること」がある。

### 事例研究講師紹介



IKEUCHI ORGANIC 株式会社代表取締役社長

#### 阿部 哲也 氏

1991年慶應義塾大学卒。同年大和証券株式会社入社、その後の2000年に小売チェーン店へ転職。販売促進、新業態開発、基幹システム導入などの業務に携わり、管理部門取締役を経て退職。2009年よりIKEUCHI ORGANIC株式会社に入社し、2016年6月より現職。

本件に係る  
お問い合わせ先

(独)中小企業基盤整備機構 人材支援グループ

〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル Tel: 03-5470-1642

E-mail: jinzai-shien01@smrj.go.jp

HP: <http://www.smrj.go.jp/institute/index.html> ※準備が整い次第、HPで詳細を公開いたします。

# 【営業マネージャー養成ゼミナール 申込書】

ご受講される場合は、以下の必要事項にご記入の上、FAXを送信してください。

## ▼ FAX番号 082-278-7201 ▼

### 個人情報の保護について

個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者（業務委託先を除く）への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。

年 月 日

フリガナ					会社概要		
企業名			資本金	千円	従業員数	人	
代表者	(役職) (氏名)	業 種		D 建設業 E.製造業 G 情報通信業 H 運輸業 I 卸売業 J 小売業 J 金融・保険業 M 飲食業・宿泊業 R サービス業 その他 具体的に ( )			
所在地	〒 -	業種分類 ※製造業のみ		9.食品 10.飲料 11.繊維.医療 12.木材 13.家具 14.紙 15.印刷 16.化学 17.石油 18.プラスチック製品 19.ゴム 20.皮革製品 21.窯業 22.鉄鋼 23.非鉄金属 24.金属製品 25.はん用機械 27.業務用機械 28.電子部品 29.電気機械 30.情報通信機械 31.輸送用機械 32.その他製造業			
Tel		FAX					
広島校の受講実績	ある ない		主要取扱品目				
連絡担当者	(役職) (氏名) (Email)	「営業マネージャー養成ゼミナール」をどのようにして知りましたか? 1. DM 2. 県・市等 3. 商工団体等 4. 他の受講者からの紹介 5. ホームページ 6. その他 ( )					

受講者情報				
フリガナ				
氏名				
部署・役職				
E-mail				
役職 (役職を記入の上該当区分に○印をおつけください。)	代表者	役員	管理者	管理者候補
年齢	歳	性別	1. 男 2. 女	

### 【案内図】

高知県立大学・高知工科大学永国寺キャンパス  
地域連携棟1階 地域開放教室



※複数名お申込いただく場合は、コピーしてご利用ください。

【アクセス】※ 会場併設の駐車場(無料)をご利用いただけますが、数に限りがあります。周辺の有料駐車場もあわせてご利用ください。

■JR「高知」駅、徒歩約15分 ■土佐電鉄「大橋通」駅、徒歩約7分 ■土佐電鉄「はりまや橋」駅、徒歩約16分