

営業力を高める顧客ニーズのつかみ方

顧客の心をつかみ、売上アップを目指す営業の仕組みづくり

研修期間 2025年11月5日(水)～11月7日(金)

定員 / 受講料 25名 / 32,000円

日数 / 時間数 3日 / 21時間

対象者 経営幹部、管理者

- 売上アップを目指す営業部門の方
- 新規顧客の開拓を目指している方
- 自身の営業スタイルを見直したい方

研修のねらい

顧客のニーズが多様化する中、営業部門は業績向上に向けて様々な課題に直面しています。案件数を増やす、受注額を増やす、商談の成約率を上げる、これらの課題を解決するには、顧客のニーズにいかに対応していくかが重要になります。

本研修では、マーケティングと行動経済学の考え方を活用して顧客も気づいていない潜在ニーズの掘り起こし方について理解し、自社の「売れる仕組み」を考えることで、これまでの営業スタイルを見つめ直し、売上アップ、新しい顧客の獲得を目指します。

研修の特徴

- マーケティングと行動経済学の基本を押さえ、自社の潜在的な顧客やニーズを演習を通じて掘り起こします。
- 自社の営業を見直し、顧客ニーズに的確にアプローチできる営業スタイルへの変革を目指します。
- 様々な事例を通じて、将来の顧客創造に役立つヒントを身につけます。

カリキュラム概要 ※カリキュラム内容は、都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

日付	時間	科目	内容	講師(敬称略)
11/5 (水)	10:20～10:30	開講式 オリエンテーション		
	10:30～12:30	経営環境の変化と営業のあり方	企業を取り巻く環境の変化を理解し、これからの営業のあり方を学びます。 ◆コロナ禍の影響で大きく変わった経営環境 ◆コロナ禍の変化を捉え売上を伸ばした実践事例 ◆これからの営業とこれまでの営業 ◆今、注目される営業スタイル	
	13:30～18:30	営業活動で使えるマーケティングと行動経済学の基本	効果的な営業活動に有効なマーケティングと行動経済学の基本を理解し、これまでの営業活動を振り返ります。 ◆マーケティングの基本 ◆行動経済学の基本 ◆これまでの営業の振り返り	
	18:45～20:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換	
11/6 (木)	9:00～12:30	マーケティングと行動経済学を用いた顧客ニーズのつかみ方	マーケティングと行動経済学の考え方を活用して顧客ニーズを深掘りする方法を演習を通じて学びます。 ◆マーケティングリサーチの実践手法 ◆フレームワークを活用した潜在ニーズの深掘り ◆行動経済学にもとづく顧客ニーズの探り方 ◆テストマーケティングの実践手法 ◆自社の顧客を想定した潜在ニーズの掘り起こし(演習)	グローバルマーケティング株式会社 代表取締役 今井 進太郎
	13:30～18:00			
11/7 (金)	9:00～12:30	顧客の心をつかむ提案方法	行動経済学の考え方を活用して顧客の心理に訴える提案方法について学びます。 ◆顧客の興味を引く提案方法 ◆顧客の決断を促す提案方法 ◆顧客の満足度を高める提案方法	
	13:30～16:00	自社の営業のこれからを考える(演習)	これまでの学びを踏まえて、自社の営業活動の今後について検討します。 ◆自社の営業プロセスの振り返り、営業プロセスの再設計 ◆自社における今後の取り組みの検討、行動計画シートの作成 ◆発表とまとめ	
	16:00～16:20	終講式		

講師紹介



今井 進太郎 (いまい しんたろう) グローバルマーケティング株式会社 代表取締役

慶應義塾大学経済学部を卒業後、マーケティング・コンサルティング会社の勤務を経て、販売・営業支援会社グローバルマーケティング株式会社を設立。マーケティングやネットビジネスの企画・プロデュースを専門分野とし、豊富で実践的なノウハウで「売れる仕組み」を構築し、売上増大に導くことを得意としている。現在、中小企業の経営サポートを行うほか、セミナー・研修の講師としても活躍している。(公財)にいがた産業創造機構の外部専門家、新潟県商工会連合会エキスパートバンク等、公的機関の専門家を兼務する。中小企業診断士、1級販売士。