

時限表

コースNo : 204

タイトル	はじめての営業活動の進め方（苫小牧開催）			
サブタイトル	顧客視点で成果を生む営業スキルを身に付ける！			
研修のねらい	営業担当者が成果を挙げ、第一線で活躍するためには、営業の本質や基本を知るとともに、顧客を理解し、"自社の製品・サービスが顧客にどんな価値を提供できるのか"、を把握することが重要となります。 本研修では、新任の営業担当者やスタッフを対象に、顧客や場面に応じた効果的な営業活動を行う上で必要となる基本知識や営業手法について学びます。また、自社の製品・サービスの"真の提供価値"を確認し、自信を持って顧客に提案できるようになることを目的とします。			
研修の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業活動を「知識」として学ぶだけでなく、自社の製品・サービスの"本当の価値"を発見し、自信を持って顧客に伝えられるようになります。 ・ 顧客の抱える課題やニーズを引き出す方法や効果的な商談の進め方を学びます。 ・ 今後の行動計画を作成します。 			
対象者	営業部門の新任管理者・管理者候補 ・ 新任もしくは経験の浅い営業担当者の方 ・ 営業への苦手意識を払拭したい方 ・ 自身の営業活動を見直したい方	定員/受講料	15名	16,000円
研修期間	2026年8月26日（水）	日数/時間数	1日	6時間
研修会場	苫小牧経済センタービル 6階 大ホール（苫小牧市表町1丁目1番13号（苫小牧商工会議所））			

科目構成

日付	時間	科目	内容	講師（敬称略）	
8/26 (水)	9:20~9:30	開講式・オリエンテーション			株式会社プリアンス・クリエーション 代表取締役社長 中内 由佳
	9:30~11:00	営業の本質と担当者の役割	営業担当者が顧客との信頼関係を築き、成約率を高めていくのにあたって知っておくべき営業の本質や役割・提供する価値について学びます。 ○ 営業に対するイメージと実際 ○ 「売れる営業」と「嫌われる営業」の違い ○ 自社の商品・サービスが持つ顧客提供価値の検討（演習）		
	11:00~12:30	顧客のニーズを引き出すコミュニケーション	顧客の持つ悩みやニーズを引き出すうえで必要なコミュニケーションについて学びます。 ○ 信頼を高めるコミュニケーション ○ 効果的な質問の仕方 ○ 顧客の真の課題を引き出す（演習）		
	13:30~15:00	商談交渉のステップと効果的な進め方	効果的な商談を実現するために交渉力を高める方法を学び、実際に自社で売り込みたい製品・サービスに当てはめた提案シートを作成します。 ○ 購買行動を喚起する提案のアプローチ（フレームワーク） ○ 成約の可能性を高めるクロージング ○ 模擬商談（演習）		
	15:00~16:30	選ばれる営業になるためのポイントと行動計画の作成	成約後のアフターフォローの差が、長期的な顧客との関係継続や新規開拓において大きな差となります。ここでは、顧客と良好な関係を築き、「この人から買いたい」と思われる"できる営業担当者"を目指すためのポイントを学び、今後の自信を持って営業に従事するための行動計画（アクションプラン）を作成します。 ○ アフターフォローの重要性と顧客生涯価値の考え方 ○ "できる営業担当者"の実践例 ○ 行動計画（アクションプラン）の作成、行動宣言		
	16:30~16:40	終講式			

講師紹介

略歴

中内 由佳
(なかうち ゆか)
株式会社プリアンス・クリエーション 代表取締役社長
経営管理修士 (MBA)

経営管理修士 (MBA)、日本交流分析協会インストラクター、中小機構近畿本部・経営支援アドバイザー。
短期大学卒業後、金融機関、アパレルメーカー取締役を経て2009年にプリアンスクリエーション設立、中小企業支援の世界へ。支援と向き合う中で「現場にはマーケティングが不可欠」という実感から、立命館大学大学院経営管理研究科にてMBAを取得。マーケティング、ブランディング、心理学を活かし、「中小企業の強みの言語化」と「価値の伝え方」を専門に中小企業支援に取り組んでいる。