

はじめての営業活動の進め方(札幌開催)

営業活動の基本を押さえる

研修期間 2026年4月22日(水)～4月23日(木)

対象者 営業部門の新任管理者・管理者候補

定員 / 受講料 25名 / 22,000円

- ・新任もしくは経験の浅い営業担当者
- ・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

日数 / 時間数 2日 / 14時間

研修会場 (独) 中小企業基盤整備機構北海道本部 大会議室(札幌市中央区北2条西1丁目1-7 ORE札幌ビル6階)

研修のねらい

営業担当者が会社の業績に貢献するためには、営業活動に取り組むための準備の仕方や、実践的な交渉スキルを習得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して、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、自身の課題整理や、今後の営業力を高めるためのプラン作りに取り組みます。

研修の特徴

- ・営業活動の基本知識や流れを学びます。
- ・既存顧客や新規見込み顧客との商談力を磨きます。
- ・今後の行動計画を作成します。

カリキュラム概要 ※カリキュラム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。

月/日	時間	科目	内容	講師(敬称略)
4/22 (水)	9:20～9:30	開講式 オリエンテーション		中小企業診断士 調理師 菅生 将人
	9:30～11:30	営業担当者の役割と心構え	営業担当者が顧客との関係を強固にし、成約率を高めるためには顧客に対して果たすべき役割と営業に対する心構えを正しく理解していることが必要です。営業担当者の役割と顧客から受け入れられるために必要な心構えについて学びます。 ◆営業担当者の役割 ・時代の変化と顧客のニーズを掴む ・顧客が抱える問題解決の提案 ◆営業担当者の心構え ・顧客視点に立った姿勢 ・話すよりも聞くことが重要 ・営業で成果をあげる人の考え方	
	11:30～12:30	営業活動のプロセスと効果的な進め方	営業の成果は準備と手順を経て、初めて実現されます。訪問前の準備からクロージングに至るまでの、営業の基本的技術について学びます。 ・訪問準備(顧客情報の収集と自社の商品特性の整理) ・営業プロセスと成功のポイント(提案の設計方法、FABE法による提案) ・影響力を武器にする(好意の返報性、ザイアンスの法則)	
	13:30～14:30			
	14:30～17:30		効果的な商談を実現するために交渉力を向上させる基本的知識を理解します。また、ヒアリング力を重視し、その実践方法をヒアリング演習等を通して学びます。 ◆商談交渉力を向上させるヒアリング演習(傾聴・質問力) ・顧客に伝わる効果的なプレゼンテーション ・顧客の本音を引き出す傾聴スキルの実践 ・顧客に伝わる効果的な提案方法	
4/23 (木)	9:30～12:30	商談交渉力の強化		
	13:30～14:30			
	14:30～17:30	営業力を高めるためのプラン作り	研修で学んだ営業スキルやノウハウを振り返り、それらを実践して成果を上げるための今後の行動プランについて考えます。 ・マンダラートによる営業活動の課題整理 ・営業活動宣言(今後の行動計画の策定)	
	17:30～17:50	終講式		

講師紹介



菅生 将人 (すごう まさと) 中小企業診断士、調理師

大学卒業後、総合物流企業、食品メーカー、築地市場内荷受に勤務し、主に企画営業・リテールサポートを担当。中小企業診断士の資格取得をきっかけに、2011年に独立。横浜市の地場コンサルティングファームの役員を経て、現在は個人として中小企業支援活動に従事している。営業支援はもちろん、自身の経験を活かした創業支援や、新入社員研修・若手リーダー研修を得意とする。2016年より、家業である株式会社菅生食品(魚介類卸売業)の代表取締役も務める。中小企業大学校講師、東京電機大学創業支援施設インキュベーションマネージャー。