

# 真の顧客ニーズを引き出し、成果を高める 実践で学ぶ！提案営業の進め方

[中小企業大学校広島校開催]

広島校

営業・マーケティング

## 研修のねらい

経営環境が大きく変化する中、自社が成果を出すためには、顧客が置かれている状況、思いを的確に把握し、需要を引き出す、あるいは創り出す営業活動を行うことが極めて重要です。

本研修では、営業活動を行う際、顧客のニーズを引き出し、それに対する解決策を提示しながらモノ・サービスを提供していく「提案営業」の手法を学びます。さらに、個々の営業パーソンの力を高めながら、チームとしての成果を高める仕組みの構築とマネジメントの手法について学びます。

## 研修期間

2024年 9/19(木)～20(金)  
10/17(木)～18(金)  
(4日間(2日間×2回)・26時間)

## 対象者

管理者、新任管理者 等

定員 30名

受講料 36,000円(税込)

## 会場

中小企業大学校 広島校

〒733-0834

広島市西区草津新町1-21-5

TEL 082-278-4955

## 受講者の声

- 提案営業では、お客様視点で商品を使用する際のメリットを上げることが大切だとわかりました。
- 一人で作成するより、他受講者と意見を交わしながら取り組めたことが良かった。

## 研修のポイント

- 提案営業の本質を理解し必要なスキルを習得します。
- 研修期間中に提案書を作成・試行することで実践力が高まります。
- 自社の「提案営業としてやるべきこと」を標準化し継続できるようになります。

## 前期

月日	時間	科目	内容
9/19 木	9:20～9:30	開講式・オリエンテーション	
	9:30～12:30	提案営業の基本的な考え方・必要性	提案営業の意義や組織として提案営業を行うことの必要性を学びます。
	13:30～17:00	顧客ニーズの引き出し方(演習)	提案営業で求められる効果的なスキルについて、演習を交えて学びます。
	17:15～18:30	受講者交流会(※1)	
9/20 金	9:00～11:00	顧客に響く提案書の作成(演習)	提案書の組み立て方を学んだ上で、自社の顧客を想定した提案書作成に取り組みます。
	11:00～15:00 (昼休憩 12:30～13:30)	顧客が耳を傾ける効果的なプレゼンテーション(演習)	顧客を惹きつけ期待感を高めるプレゼンテーションのポイントについて、演習を交えて学びます。
	15:00～16:30	オンラインでの集客と営業	オンラインでどのように集客し、営業に繋げ、提案するか、その仕組み構築のポイントを学びます。

インターバル課題 前期で学んだ手法と作成した提案書に基づき、提案営業活動に取り組みます。その結果を後期に持ち寄り、課題の整理を行います。

## 後期

月日	時間	科目	内容
10/17 木	9:00～12:00	提案営業の活動プランの振り返り	インターバルでの実践結果を振り返り、課題の整理を行います。
	13:00～17:00	見直し後の提案書のプレゼンテーション(演習)	ブラッシュアップした提案書を基にして、改めてプレゼンテーションの演習に取り組みます。
10/18 金	9:00～16:00 (昼休憩 12:00～13:00)	提案営業力強化のためのマネジメント手法と行動計画の策定(演習)	組織として提案営業力を強化するためのマネジメントの手法を学ぶとともに、今後に向けた行動計画を策定します。
	16:00～16:10	終講式	修了証書の交付

※1 参加者数によって、中止となる場合があります。

※2 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。

## 講師紹介(敬称略)



株式会社ナレッジ・プラクティス・コンサルティング 代表取締役

宇井 克己 (うい かつみ)

製造業、コンサルティング会社の営業等を経て、平成14年独立。「人を強くする」をコンセプトに、一部上場企業から小規模企業まで幅広く、「会議活性化」「管理職育成」「営業力強化」「経営計画策定」のコンサルティング・研修を行っている。特に、会議変革支援及びコーチング導入支援において高い評価を得ている。中小企業診断士。事業承継士。



## ●お申込み方法

受付は原則WEB申込みとさせていただきます。

## ●受講決定と受講料の納入

開講日の約1か月前から当校より貴社の事務連絡担当様あてに「受講受入決定通知書」等を送付いたします。  
受講料は記載された指定期日までにお振込みください。  
※振込手数料はご負担ください。  
※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部又は全額を申し受けますので、予めご了承ください。

## ●校内宿泊施設(拓心寮)のご案内

宿泊施設を併設しておりますので、ご希望の方はWEB申込み時にご入力ください。  
●宿泊費:2,500円/泊(税込み・朝食サービス) ※入寮時にフロントにて現金でお支払いください。  
●昼食・夕食については、校内の食堂(有料)をご利用いただけます。

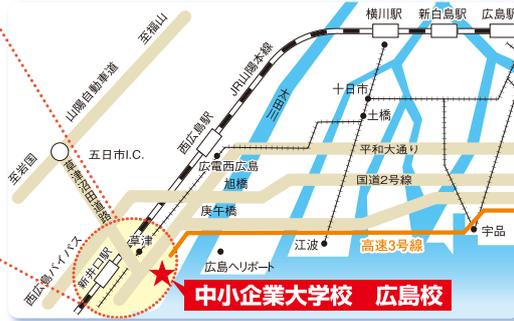
## ●受講者交流会

受講者交流会の開催については、改めてご案内いたします。

## ●中小企業大学校広島校への交通アクセス

詳細地図

広域地図



### 《公共交通機関をご利用の場合》

広島電鉄宮島線「草津駅」下車 徒歩12分  
「JR西広島駅」「JR新井口駅」で宮島線に乗り換え

### 《市内バスをご利用の場合》

広島バス25番・50番「草津町」下車 徒歩約10分  
アルパーク発LECT行きのシャトルバスLECT下車徒歩約6分

### 《お車の場合:69台駐車可能(無料)》

広島高速3号線 商工センター出入口から約1分  
山陽自動車道からは、商工センター方面へ  
(五日市ICから約15分、廿日市ICから約20分)

### 《タクシーご利用の場合》

草津新町の中小企業大学校までご指示ください。

## WEB申込みの方法 (受付は原則WEB申込みとさせていただきます)

こんなメリットが  
あります!

- 書類記入が不要
- 初回申込みの際、WEB企業IDをご登録いただくと次回ログインから会社情報などが自動入力  
→ **初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方** をご覧ください
- 申込みされた履歴が閲覧可能 (コース・受講者情報など)



- 1 ① 広島校のトップページにある「WEB申込みへ」をクリックし、開いた画面の「WEB申込み」をクリックします  
(<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>)



- 2 ② 各研修画面の「WEB申込み」からも申込み画面に移移します



### 初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方

WEB企業IDを登録することで、次回からのお申込みがより簡単に！ぜひ、この機会にご登録ください。

- (1) 「WEB企業IDでログイン」部分は入力せず「コース名」から順にご入力ください
- (2) 「WEB企業IDの登録」選択部分で「可」をご選択ください  
(企業IDの登録はせず、受講申込みのみをされる場合は「否」を選択)

※お申込み完了後、ご登録されたE-mail宛てに「お申込み受付の確認メール」が送信されますので、内容をご確認のうえ、WEB企業IDのパスワード設定をお願いいたします。



- 2 お申込み情報を入力後、「確認画面へ」をクリックし、内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします

- 3 申込み処理完了後、確認メールが送信されます  
(メールが届かない場合は、お手数ですがご連絡ください)

申込みに関するお問い合わせはこちらから  
[jm-kenshu@smrj.go.jp](mailto:jm-kenshu@smrj.go.jp)