コースNo. 25-30

中小企業大学校

# 広島校

営業・マーケティング

## お客様の未来を実現する！

# 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〕

### 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が極めて重要です。

本研修では、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」を身に付けます。さらに、個々の営業パーソンの力だけでなく、チームとしての成果を高める仕組みの構築やマネジメントの手法を学びます。

### 研修のポイント

- ☑ **提案営業の必要性と手法について学びます。**
- ☑ **顧客に響く提案書を作成するポイントを学びます。**
- ☑ **顧客が耳を傾ける効果的なプレゼンテーションを学びます。**

### 研修期間

**2025年 9/18(木)～19(金)**
**10/16(木)～17(金)**

（4日間（2日間×2）・26時間）

### 対象者

**管理者、新任管理者**

・提案力を高めたい営業の方
・顧客から選ばれる営業を目指す方
・営業チームのマネジメントを効率的に行いたい方

**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

| 月日 | 時間 | 科目 | 内容 |
|---|---|---|---|
| 9/18(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（※2） | |
| 9/19(金) | 9:00～12:30 | **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。 |
| | 13:30～16:30 | **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。 |

インターバル期間中の取組　前期で学んだ手法と作成した提案書を基に、提案営業を実践します。

| 月日 | 時間 | 科目 | 内容 |
|---|---|---|---|
| 10/16(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。 |
| 10/17(金) | 9:00～16:00 | **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　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。
※2　参加者数によって、中止となる場合があります。

### 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。

Be a Great Small.
中小機構

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業大学校 広島校

お申し込みはこちらから→

お問合せ先：中小企業大学校 広島校
広島市西区草津新町１-21-5
TEL 082-278-4955

## ●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・朝食付）※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。

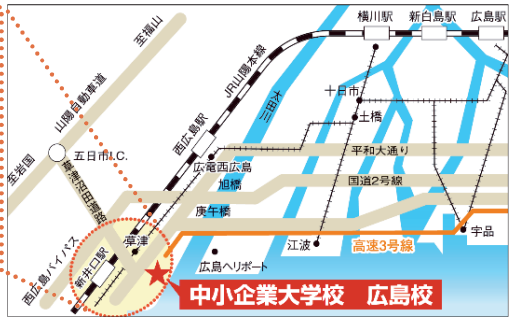
## ●受講者交流会

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：70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５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とご指示ください。

## 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「研修一覧 2025年度（開講日昇順）へ」をクリックし、受講希望の研修を探します。
（https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/）

②各研修画面の「ＷＥＢ申込み」から申込み画面に遷移します。

広島校トップページ

各研修画面

ＷＥＢ申込み

受講申込み画面

確認画面へ

### 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