

# お客様の未来を実現する！ 実践で学ぶ！提案営業の進め方 (広島駅前開催)

[エールエールHIROSHIMA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、思いも的確に把握し、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とともに、個々の営業パーソンの力ではなく、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について学びます。

## 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

2026年 9/14(月)～15(火)  
2026年 10/19(月)～20(火)  
(4日間(2日間×2)、26時間)

## 対象者

管理者、新任管理者 等

- ・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

エールエールHIROSHIMA  
6階 Room5

〒732-0822  
広島県広島市南区松原町9-1

月日	時間	科目	内容
9/14 月	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。
9/15 火	9:30～12:30	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うえで、自社の顧客を想定した提案書作成に取り組みます。
	13:30～17:00	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。

月日	時間	科目	内容
10/19 月	9:00～12:30	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。
	13:30～17:00	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。
10/20 火	9:00～16:00 (昼休憩: 12:30～13:30)	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

※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。

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

## ●受講決定と受講料の納入

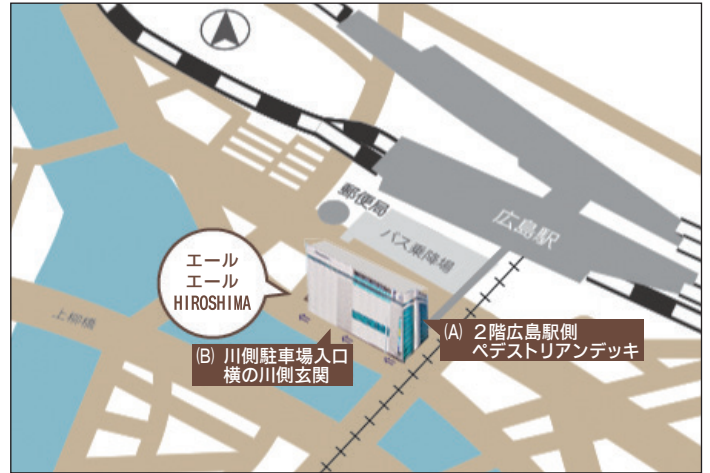
開講日の約1か月前から当校より貴社の事務連絡担当様あてに「受講受入決定通知書」等を送付いたします。  
受講料は記載された指定期日までにお振込みください。  
※振込手数料はご負担ください。  
※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部又は全額を申し受けますので、予めご了承ください。

## ●研修会場へのアクセス

### エールエールHIROSHIMA

〒732-0822 広島市南区松原町9-1  
TEL：082-222-2277（RCC文化センター）

- (A) 2階広島駅側ペデストリアンデッキ、または
- (B) 川側駐車場入口横の川側玄関より入り、エレベーターをご利用ください。



詳しくは、こちらの二次元コードでご確認ください。→

## 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 2026年度（開講日の昇順）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 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



研修一覧(年度別)・2026年度開講日の昇順へ >



### 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  
TEL 082-278-4955 平日9時～17時30分