

基本を押さえて誰もが**主役!** はじめて学ぶ! 営業活動のイロハ講座

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、日々の営業活動に意欲的に取り組むための考え方や、実践的な営業スキルを習得することが重要となります。さらには、組織の皆が営業活動を意識して日々の業務に取り組むことで、顧客から深く信頼された組織となり、新たな受注や取引の拡大が期待できます。

この研修では、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。

研修のポイント

- ☑ 営業活動の基本知識や流れを学びます。
- ☑ 実践的な営業スキルやコミュニケーションスキルを学びます。
- ☑ 既存顧客や新規見込み顧客との商談力を磨きます。

研修期間

2026年 【2日間 /13時間】

10/15^木～10/16^金

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
 - ・ 営業部門をサポートするスタッフ
- ※主に営業部門をお持ちの企業様のご受講をお勧めいたします。

定員 30名

受講料 22,000円(税込)

会場

中小企業大学校 人吉校

熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1

月 日	時間	科目	内容
10/15 ^木	9:15-9:30	オリエンテーション	
	9:30-12:00	営業活動の本質とは	営業活動とはどのようなものかを理解し、営業担当者やスタッフとして身につけるべき心構えや視点、役割について、事例を交えて学びます。 ・ CSIについて ・ 営業の役割について ・ 顧客から受け入れられるために必要な心構え ・ 営業の本質について理解する ・ 営業で成果をあげる人の考え方
	13:00-16:30	商談交渉のステップと効果的な進め方	商談交渉のステップとそれぞれの考え方や留意点、効果的な進め方について学びます。 ・ 目的の明確化 ・ 聞き手の分析 ・ 交渉に影響を与える要素 ・ 提案の設計方法 ・ FABE法による提案 ・ クロージング話法
	16:30-17:30	商談交渉力を強化する	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、話し方・伝え方・聴き方とその実践方法をロールプレイング等とおして学びます。 ・ 見た目での差別化 ・ 効果的に伝えるテクニック ・ アクティブリスニング ・ 傾聴テクニック ・ 質問力、被攻撃的自己主張 ・ 相手の想いを見抜くには ・ 返報性の法則 ・ ザイアンスの法則 ・ 結果は質と量で決まる ・ パレートの法則
10/16 ^金	9:00-12:00	商談交渉力を強化する	
	13:00-16:00	振り返りと自社への落とし込み	研修をととして学んだ営業スキルやノウハウを振り返り、それらを実践して効果を上げるための今後の行動プランについて考えます。 ・ 自分の役割とは ・ 成長のポイントは内省と改善 ・ マンダラートを使った夢への道のり ・ 的確な目標設定 ・ 明日からの自分ができること、営業活動宣言(行動計画の策定)
	16:00-16:10	修了証書交付	

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。
※初日研修修了後に受講者交流会を開催しております。(研修初日に予約を承っております。)

講師紹介(敬称略)



中小企業診断士・調理師
菅生 将人 (すごう まさと)

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。



中小企業大学の**研修**お申込みは

WEB申込みで カンタン！便利に！

カンタン！

書類記入が
不要になります

初回申込時に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
動で入力され、研修申込を
簡略化できます。

便利！

申込履歴の
確認ができます

WEB申込みでお申込みをいた
だくと、申込日、コース名、受
講者情報などが記録され、過
去の申込履歴などをご確認い
ただくことができます。



●受講対象者

中小企業および自営業（個人事業主）の経営者、役員、従業員の方。
（資本金、従業員のいずれかが、下表の範囲内であれば対象となります）

業種	資本金	従業員
製造業・運輸業・建設業・ ソフトウェア業・情報サービス業 ほか	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業		50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業		200人以下

※1 コースに1 社より複数名のお申込みを頂戴した場合は、人数制限をさせていただきます。

※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・
税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、
教育・研修事業者の方は、受講をお断りする場合があります。

●WEB 申込みの方法

- 1 人吉校のトップページにある「人吉校の研修を探す」のカテゴリの中の
「研修一覧【2026 年度】」をクリックし、ご希望の研修を検索します
- 2 検索結果の一覧から、受講したい研修名をクリックし、開いた画面の
下部の「Web 申込み」をクリックします
- 3 申込情報を入力し、「確認画面へ」をクリックします
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
- 4 申込処理完了後、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）

※WEB 企業 ID を新規登録された方は、
確認メールに従いパスワード設定を行ってください

お申し込みに関する
お問い合わせはこちらから



0966-23-6800

平日9時～17時

中小企業大学校 人吉校