

# ～基本を押さえて誰もが主役!～ 顧客に選ばれる! 営業活動の基本

## 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、組織の皆さん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。

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  
4/16(木)～4/17(金)  
(2日間、14時間)

## 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 関西校

大阪市中央区安土町2-3-13

大阪国際ビルディング

月日	時間	科目	内容
4/16 (木)	9:30-9:40	事務連絡	
	9:40-11:40	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。 ・ CS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
	11:40-12:40 13:40-14:40	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 ・ クローゼング話法
	14:40-17:40	効果的な商談を実現する商談交渉力	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 ・ 傾聴テクニック ・ 質問力 ・ 被攻撃の自己主張 ・ 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 ・ パレート法の法則 ・ マーケティングテクニック ・ ライバルを設定する ・ 松竹梅の価格設定 ・ 基準を定め印象を操作 ・ 社会的評価を活用する ・ 競合否定は逆効果 ・ 第三者の評価を活用する ・ 押し続けるのは逆効果
4/17 (金)	9:30-12:30 13:30-14:30		
	14:30-17:30	自社に貢献する役割設定と行動プランの策定	研修をとお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 ・ 明日から自分ができること、営業活動宣言（行動計画の策定）
	17:30-17:40	修了証書交付	

※事務連絡等を含んだ時間：14時間20分

※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。

## 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、築地市場内荷役に勤務し、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。