コースNo. 102

中小企業大学校

九州校

営業・マーケティング

信頼される営業担当者を目指す

はじめて学ぶ！営業活動のイロハ講座

［中小企業大学校九州校開催］

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。

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。**
- ☑ **既存顧客や新規見込み顧客との商談力を磨きます。**
- ☑ **今後の行動計画を作成します。**

研修期間

2026年
5/12(火)～5/13(水)
(2日間　12時間)

対象者

管理者、新任管理者

- 新任もしくは経験の浅い営業担当者の方
- 営業への苦手意識を払拭したい方
- 自身の営業活動を見直したい方

定員 24名

受講料 22,000円（税込）

会場

中小企業大学校 九州校
福岡県福岡市博多区綱場町２番１号

月日	時間	科目	内容
5/12(火)	9:50-10:00	開講式	オリエンテーション
	10:00-12:30	営業の考え方と心構え	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、役割について学びます。 ・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
	13:30-15:00	営業活動のプロセスと効果的な進め方	営業活動のプロセス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。 ・訪問準備（現状把握、顧客情報の収集と分析、自社の商品特性の整理） ・提案の設計方法（提案の準備、提案の実施） ・成功のポイント（効果測定、改善）
	15:00-17:00	商談交渉力の強化	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、ヒアリング力を重視し、その実践方法をヒアリング演習等をとおして学びます。 ＜商談交渉力を向上させるヒアリング演習（傾聴・質問力）＞ ・顧客に伝わる効果的なプレゼンテーション ・顧客の本音を引き出す傾聴スキルの実践法 ・顧客に伝わる効果的な提案方法
5/13(水)	10:00-15:00		
	15:00-17:00	営業力を高めるためのプラン作り	研修で学んだ営業スキルやノウハウを振り返り、それらを実践して成果を上げるための今後の行動プランについて考えます。 ・営業活動の課題整理 ・営業活動宣言（今後の行動計画の策定）
	17:00-17:10	終講式	

※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。
※お昼休みは12:30～13:30を予定としておりますが、予告もなく変更する可能性がございます。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　將人（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。

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 九州校

お申し込み方法、お問い合わせ先等は裏面をご覧ください。
Web からもご覧いただけます。

中小企業大学校　九州校　検索