

成約率と組織の営業力を高めるノウハウを学ぶ

# 成果が出る！提案営業の実践法

## 研修のねらい

厳しい競争環境の中、顧客から信頼され企業の営業力を強化して成果を出していくためには、顧客が抱える課題や潜在的なニーズを引き出し、自社の強みやノウハウを活かした効果的な解決策を提案して顧客満足を実現させる提案営業の取り組みが必要となってきます。

本研修では、現在の営業活動を見直し、顧客の課題解決のためのニーズを引き出す面談技術や、提案内容が成約に結びつくための提案行動力について、インターバル期間に営業活動を実践しながら学びます。

## 研修のポイント

- ☑ **成果を出すための提案営業の流れや実践ポイントについて学びます**
- ☑ **顧客の課題解決のための面談技術と提案行動力について学びます**
- ☑ **インターバル期間を利用して現場での提案営業の実践力を磨きます**
- ☑ **希望者にはインターバル期間中に専門家とのオンライン面談によるフォローアップを行います**

## 研修期間

前半 2026年 10/1(木)～2(金)

後半 2026年 11/5(木)

全3日間 (21時間)

※前半と後半をセットでご受講いただくインターバル研修です。

## 対象者

管理者、営業部門の責任者・リーダー・若手担当者等

- ・商談力を高めたい営業の方
- ・提案書の作り方を学びたい方
- ・プレゼンテーションスキルを高めたい方

定員 20名

受講料 32,000円(税込)

※宿泊費は含まれません。  
※お申し込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

## 会場

中小企業大学校仙台校

宮城県仙台市青葉区落合4丁目2-5

月日	時間	科目	内容
10/1(木)	9:30～17:30	成果が出る！提案営業の効果的な取り組み方	中小企業の営業活動の現状を理解した上で、顧客から信頼され、成果を出すための提案営業の進め方について、演習を交えながら学びます。
10/2(金)	9:00～17:00		<ul style="list-style-type: none"> <li>○提案営業の基礎知識                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・提案営業の定義と成功の秘訣</li> <li>・顧客の期待を上回る営業活動とは</li> <li>・提案営業のプロセス</li> </ul> </li> <li>○情報の収集                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客の本音を引き出す傾聴スキルの実践法</li> <li>・潜在的なニーズを掘り起こす質問方法</li> </ul> </li> <li>○提案書の作り方                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・自社の強みを活かした魅力的な解決手段の明確化</li> <li>・共感や納得を高める解決策 (商品・サービス)</li> <li>・仮説のカタマリ提案書の作成方法</li> </ul> </li> <li>○プレゼンテーション                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・わかりやすいプレゼン資料の作り方</li> <li>・顧客にメリットが伝わるプレゼン技法</li> </ul> </li> </ul>

## インターバル課題「提案営業の実践」

※前半の研修で学んだ手法と作成した提案書を活かしながら、実際の提案営業に取り組みます。

11/5(木)	9:00～17:00	提案内容が成約に結びつくための提案行動力	インターバル期間に実践した提案営業への取り組みを振り返りながら、提案行動力を高めるノウハウを演習を交えて習得します。
			<ul style="list-style-type: none"> <li>○インターバルの振り返り                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・提案営業の効果的なPDCAサイクル</li> <li>・提案営業を実践する上での課題と対策</li> </ul> </li> <li>○提案営業の成果を高める工夫                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・提案書をブラッシュアップする視点</li> <li>・提案プロセスの構築</li> <li>・提案営業を組織に定着化させるポイント</li> </ul> </li> </ul>

※カリキュラムは一部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)



株式会社エグレスコンサルティング 代表取締役  
**東條 裕一 (とうじょう ゆういち)**

大学卒業後、損害保険会社での16年間営業職経験を経て、2003年に中小企業診断士資格を取得し独立、コンサルティング会社を起業。中小企業に対して、経験やセンスに頼らない「売れる仕組みづくり」「売れる営業体制づくり」を提唱、支援している。中小企業経営診断シンポジウムにおいて、「2014年度中小企業庁長官賞」「2018年度日本経営診断学会会長賞」をそれぞれ受賞。主な著書に「3か月で結果が出る18の営業ツール」、「サービスの生産性を3倍高めるお客様行動学」(いずれも、税務経理協会)がある。

