

売れる仕組みの作り方と実践力強化

営業力強化研修 (北上開催)

研修のねらい

事業を継続していくためには、既存顧客の深耕のみならず、新たな顧客を獲得するための販路開拓を戦略的に実行することが重要です。新たな顧客から選ばれるためには、「顧客の視点」でニーズを見極め、商品・サービスを牛み出し、営業活動を展開することが求められます。

本研修では、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マーケティングの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

- ☑ マーケティングの基本や営業活動のプロセスを学びます
- ☑ 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

※ 自社単独では実施が難しい研修テーマを、参加し易い北上地域で開催します。研修を通じたネットワーク構築も期待できます！

研修期間

2026年10/7水～8木

全2日間（12時間）

主な受講者像

管理者・管理者候補等

- 販路開拓の手法を学びたい方
- 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▶15名

受講料 ▶ 22,000 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

北上市技術交流センター

岩手県北上市北工業団地1番6号

申込先

〒989-3126 宮城県仙台市青葉区落合4-2-5

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

中小企業大学校仙台校

TEL 022-392-8811 FAX 022-392-8812

裏面をご参照の上、Webよりお申込みください。

月 日	時 間	科 目	内 容
10/7 水	9:30～ 11:30	マーケティングの基本	販路拡大、取引拡大のためのマーケティングの基本を理解し、戦略的に実行する手法について学びます。 ・ 外部環境と経営資源（SWOT分析） ・ マーケティングプロセス（STP、4P、4C） ・ 市場浸透、製品開発、市場開拓、多角化
	11:30～ 14:30 (昼休み 12:30～ 13:30)	営業活動のプロセスと効果的な進め方	営業の成果は準備と手順を経て、初めて実現されます。訪問前の準備からクロージングに至るまでの、営業の基本的技術について学びます。 ・ 訪問準備（顧客情報の収集と自社の商品特性の整理） ・ 営業プロセスと成功のポイント （提案の設計方法、FABE 法による提案） ・ 影響力を武器にする （好意の返報性、ザイアンスの法則）
	14:30～ 16:30	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通して学びます。 ○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
10/8 木	14:30～ 16:30		営業力を高めるためのプラン作り

※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。

※自社所在の自治体で助成制度が活用できる場合があります。各自治体に活用要件などご確認ください。

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。

