コースNo. 118

中小企業大学校
瀬戸校
営業・マーケティング

真の顧客ニーズを引き出し、成果を高めるポイント

実践で学ぶ！提案営業の進め方

研修のねらい

経営環境が変化する中で自社が成果を出すためには、顧客のニーズを的確に把握し、それに応じた提案を行うことが重要です。また、対面以外での顧客とのコミュニケーションも適切に行える営業が求められるようになっています。

本研修では、提案営業の意義や必要性を理解した上で、顧客の顕在的・潜在的ニーズの引き出し方や提案書の作り方を演習を通して学び、顧客に刺さる提案のコツを身につけます。また、営業パーソン個人の力だけでなく、チームとして成果が出せる仕組みの構築とマネジメントの手法についても学びます。

研修のポイント

- ☑ **提案営業の本質を理解し、必要なスキルを習得します。**
- ☑ **研修期間中に提案書を作成・試行することで、実践力が高まります。**
- ☑ **自社の「提案営業としてやるべきこと」を標準化し、継続できるようになります。**

研修期間

2026年
7/9(木)～7/10(金)
8/20(木)～8/21(金)
【インターバル研修】
（全4日間・26時間）

対象者

管理者、新任管理者

- 顧客から選ばれる営業を目指す方
- 成り行き的な営業活動を改善したい方
- 営業チームのマネジメントを効率的に行いたい方

定員 20名

受講料 36,000円（税込）

会場

中小企業大学校 瀬戸校
愛知県瀬戸市川平町７９番地

月日	時間	科目	内容
7/9(木)	9:20-9:40	開講式・オリエンテーション	
	9:40-12:10	提案営業の基本的な考え方・必要性	・営業の本質と組織的な提案営業の必要性 ・部下の提案力を高め、成果を引き出すマネジメント(仕組みの構築)
	13:10-17:10	顧客のニーズの引き出し方（演習）	・商談の基本的な進め方（傾聴力・質問力・図式化力） ・顧客のニーズを引き出すための仮説の立て方 ・顧客のニーズを引き出すヒアリング手法 ・顧客の発言内容の論理性を確認する手法 ・発言内容を鵜呑みにしない、顧客の真のニーズを引き出す手法 ・顧客との人間関係を強化する手法
7/10(金)	9:00-12:00	顧客に響く提案書の作成（演習）	・提案書の構成と作成のポイント ・顧客の問題・課題の整理と解決策の提示 ・分かりやすい文章の作成手法
	13:00-16:30	顧客が耳を傾ける効果的なプレゼンテーション（演習）	・プレゼンテーションの極意と心構え ・問題解決ストーリーを使ったプレゼンテーションの流れ ・次に繋げるクロージング手法/お客様との約束の共有 ・インターバル中の活動計画と目標の設定
インターバル課題「提案営業の実践」 ・1～2日目で学んだ事項と作成した提案書に基づき、提案営業を実践していただきます。			
8/20(木)	9:30-12:30 13:30-17:30	提案営業活動プランの振り返りとブラッシュアップ（演習）	・実践結果の振り返り ・提案書の見直しとブラッシュアップ ・顧客視点を意識したプレゼンテーションの実践 ・提案営業のロールプレイング
8/21(金)	9:00-12:30 13:30-16:00	提案営業力強化のためのマネジメント手法と行動計画の策定（演習）	・営業活動と結果をマネジメントするコツ ～営業プロセスごとに出したい成果とやるべきことを標準化する～ ・顧客のタイプを見極めた提案営業の実践 ・オンラインでの集客と営業 ・行動計画の策定
	16:10-16:20	閉講式	

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。
※研修初日の17時40分から受講者交流会を開催する予定です。

講師紹介（敬称略）

株式会社ナレッジ・プラクティス・コンサルティング　代表取締役
宇井　克己（うい　かつみ）

製造業、コンサルティング会社の営業等を経て、平成14年独立。「人を強くする」をコンセプトに、一部上場企業から小規模企業まで幅広く、「会議活性化」「管理職育成」「営業力強化」「経営計画策定」のコンサルティング・研修を行っている。
特に、会議変革支援及びコーチング導入支援において高い評価を得ている。 中小企業診断士。事業承継士。

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 瀬戸校

瀬戸校YouTube公式チャンネルはこちらから
受講風景や研修の様子はこちらからご覧いただけます。
瀬戸校の雰囲気を動画でご体感ください！

WEB申込のご案内

中小企業の方であればどなたでも受講できます。インターネットにてお申し込みください。

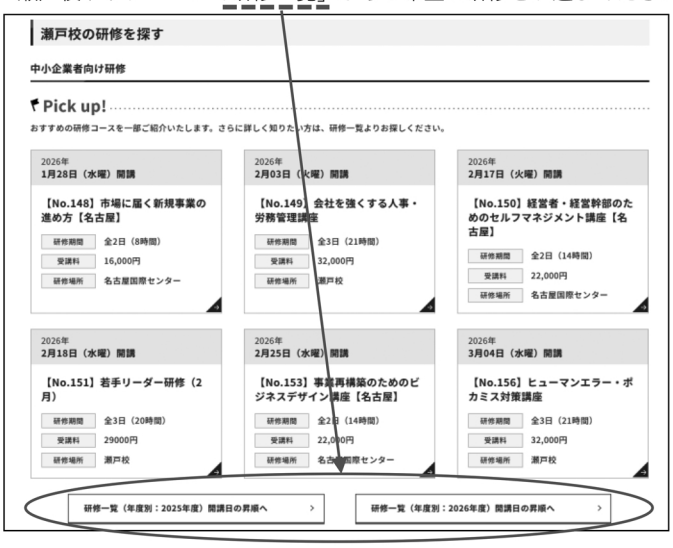
※応募者多数の場合、キャンセル待ちとなる場合がございますので、お早めにお申し込みください。
※経営コンサルタント等（中小企業診断士、税理士、社会保険労務士など）の方は、受講をご遠慮いただく場合がございます。

1 中小企業大学校のホームページにアクセス

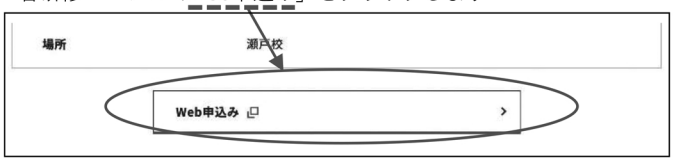
【瀬戸校ホームページ】
https://www.smrj.go.jp/institute/seto/index.html

※PCでの申し込みが便利です

2 瀬戸校トップページ「研修一覧」からご希望の研修をお選びください

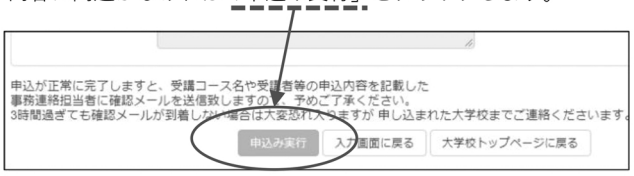


3 各研修ページの「web申込み」をクリックします



4 申込み画面に必要事項を入力後「確認画面へ」をクリックします

内容に問題がなければ「申込み実行」をクリックします。



申込完了後、確認メールが送信されます。
※確認メールが届かない場合や内容が異なる場合は、お手数ですが瀬戸校までご連絡ください。

次回からのお申込みが簡単に！

WEB企業ID登録がおすすめ！

WEB企業ID登録で、次回からのお申込みがより簡単になります。
ぜひこの機会にご登録ください。

登録方法

受講申込みのページ「事務連絡担当者」の欄にある「WEB企業IDの登録」で「可」を選択してください。

※まず先行して、WEB企業IDを新規で登録したい方は・・・
受講申込みページの左側にある「WEB企業IDでログイン」内の『新規登録』ボタンよりご登録いただけます！

お申込完了後、ご登録のe-mailアドレス宛に「お申込み受付の確認メール」が送信されます。
内容に従い、WEB企業IDのパスワード設定をお願いします。
次回以降は「WEB企業IDでログイン」欄にIDと設定したパスワードを入力しログインいただくと、企業情報などが自動で入力されるほか、過去の申し込み履歴をご覧いただけます。

お申し込みから開講までの流れ

受講お申込み → 受講決定通知（開講１ヶ月前） → 受講料のお振込み → 開　講

※お振込みいただいた受講料は、キャンセルされた場合にも一部または全額を申し受けますので予めご了承ください。
※より多くの企業の皆様が受講できるよう、原則として１コースあたり１社３名様までのお申し込みといたします。
（３名を超えてのお申し込みはキャンセル待ち扱いとなります。）

中小企業大学校瀬戸校へのアクセス

＜お車の場合＞

愛岐道路を経由して、城嶺橋東の信号から進入してください。

●東名高速道路	春日井I.Cから30分 守山スマートI.Cから20分
●中央自動車道	多治見I.Cから30分
●名古屋第二環状自動車道	松河戸I.Cから40分
●東海環状自動車道	せと品野I.Cから20分

＜公共交通機関の場合＞

次の最寄り駅からタクシーをご利用ください。
（約20分:4,000円程度）

●JR中央線	高蔵寺駅
●名鉄瀬戸線	新瀬戸駅
●愛知環状鉄道	瀬戸市駅

お問い合わせ先

中小企業大学校 瀬戸校
独立行政法人 中小企業基盤整備機構 中部本部

〒489-0001 愛知県瀬戸市川平町79番地
TEL 0561-48-3401 FAX 0561-48-2224
URL https://www.smrj.go.jp/institute/seto/