

真の顧客ニーズを引き出し、お客様と自社の成果を高めるポイント

提案営業の考え方・進め方

[名古屋開催]

瀬戸校

営業・マーケティング

研修のねらい

経営環境が変化する状況下で自社が成果を出すためには、既存顧客が持つニーズを的確に把握し、それに応じた営業活動を行うことが重要です。

本研修では、企業が営業活動を行う際に、顧客の抱える問題・ニーズに対する解決策を提示しながらモノ・サービスを提供していく提案営業の手法を学びます。また、営業パーソン個人の力だけでなく、チーム営業として成果が出せる仕組みの構築についても学びます。

研修期間

2026年

5/14(木)～5/15(金)

(2日間・14時間)

対象者

管理者、新任管理者

- ・ 商談力を高めたい営業担当の方
- ・ 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
- ・ 成果につながるマネジメント力(チーム営業力)を高めたい方

定員 24名

受講料 22,000円(税込)

会場

名古屋国際センター
5階 第1会議室

名古屋市中村区那古野一丁目47番1号

研修のポイント

- ✓ 顧客の理解に必要な聴く力が身につきます。
- ✓ 顧客の情報と発想を引き出す質問力が身につきます。
- ✓ 営業現場で活用できる提案技法が身につきます。

月日	時間	科目	内容
5/14 木	9:50-10:00	開講式・オリエンテーション	
	10:00-12:30	提案営業の基本的な考え方・必要性	提案営業の意義や組織として提案営業を行うことの必要性を学びます。 ・ 営業の本質と組織的な提案営業の必要性 ・ 提案営業に必要な考え方(お客様の言っていることを鵜呑みにしない、お客さまよりも高い視座を持つ) ・ 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)
	13:30-18:00	顧客のニーズの引き出し方(演習)	提案営業で求められる効果的なスキルについて、演習を交えて学びます。 ・ 提案営業に必要な商談の基本的進め方 ・ 顧客のニーズを引き出すヒアリング手法(傾聴のスキル・質問のスキル・図式化のスキル・質問に答えやすくさせる前置きのスキル等) ・ 顧客との人間関係を強化する手法
5/15 金	9:30-11:30	顧客に響く提案書の作成(演習)	提案書の組み立て方を学んだ上で、自社の顧客を想定した提案書作成に取り組みます。 ・ 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
	11:30-12:30 13:30-15:00	顧客が耳を傾ける効果的なプレゼンテーション(演習)	顧客を惹きつけ期待感を高めるプレゼンテーションのポイントについて、演習を交えて学びます。 ・ 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
	15:00-17:30	提案営業力強化のためのマネジメントのあり方	組織として提案営業力を強化するためのマネジメントのポイントを学び、いかに実践するか、今後に向けた自社の課題や行動計画を検討します。 ・ 営業チームのマネジメントによくある間違い ・ 営業活動と結果をマネジメントするコツ ・ 自社の課題や行動計画の検討
	17:30-17:40	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。

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。

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。
瀬戸校の雰囲気動画をぜひご覧ください!



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

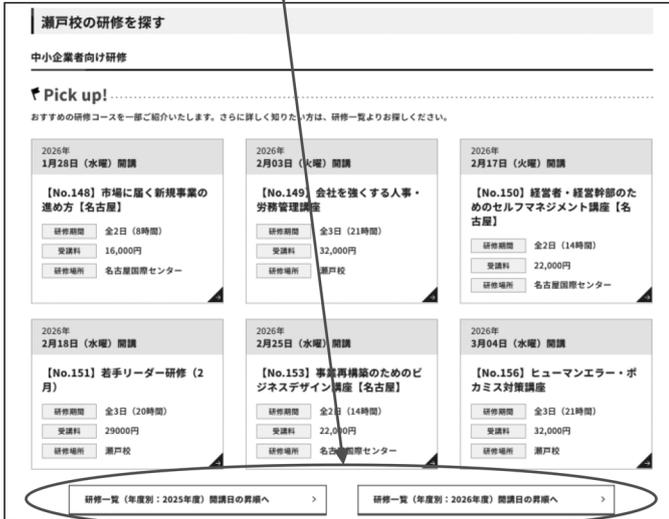
WEB申込のご案内

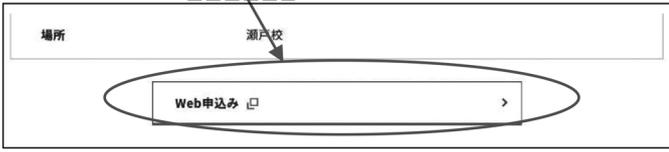
中小企業の方であればどなたでも受講できます。インターネットにてお申し込みください。

※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

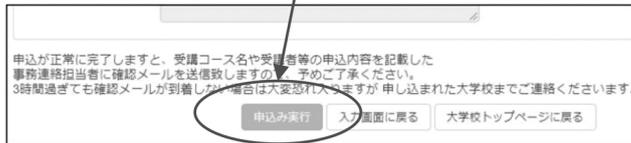


- 3 各研修ページの「web申込み」をクリックします
- 



- 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



※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を受講できるよう、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。)

名古屋国際センターへのアクセス

住所：名古屋市中村区那古野1-4-7-1

<公共交通機関>

- 名古屋駅 徒歩7分
- 地下鉄桜通線 国際センター駅 2番出口すぐ

※受講者様専用の駐車場はご用意しておりません。

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/>

