コースNo. 120

中小企業大学校
四国
キャンパス
営業・マーケティング

顧客のニーズに応える営業手法を学ぶ

提案営業の考え方・進め方

［香川県高松市開催］

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、顧客ニーズや問題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。さらに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。

研修のポイント

- ☑ **実践で使える提案営業のアプローチが学べます。**
- ☑ **顧客ニーズのつかみ方とそれに応える理論的な提案を学びます。**
- ☑ **提案書を作成・試行することで、商談力が高まります。**

研修期間

2026年
2/19(木)～2/20(金)

対象者

管理者・新任管理者

- 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 22,000円（税込）

会場

調整中
（高松市内開催を予定）

月日	時間	科目	内容
2/19(木)	9:50-10:00	開講式・オリエンテーション	
	10:00-18:00（昼休1H）	提案営業の基本的な考え方	提案営業の意義や基本となる考え方について学びます。 ・なぜ提案営業を行うのか ・提案営業に求められる能力と考え方
		提案書の作り方	自社の提案書を作成するために必要となる情報を整理します。 ・自社の強みの整理 ・顧客ニーズを探る ・仮説のカタマリ提案書の作成
2/20(金)	9:30-17:30（昼休1H）	提案書の作成	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。 ・顧客に提示すべき解決策 ・グループ内プレゼンテーション
		効果的な提案プロセスの方法	提案書を基にして、自社の提案プロセスを整理します。 ・顧客のマインドフローを活かした提案プロセスの意味と効果
	17:30-17:40	終講式・修了証書の授与	

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

講師紹介（敬称略）

株式会社エッグス・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。

2025年度新設コース　経験や勘だよりの営業から卒業し、実践で使える提案営業を学びます。

Be a Great Small.
中小機構
独立行政法人 中小企業基盤整備機構　四国本部
中小企業大学校 四国キャンパス