

営業活動の基本を押さえる はじめて学ぶ! 営業活動のイロハ講座

[愛媛県松山市開催]

研修のねらい

営業担当者が会社の業績に貢献するためには、日々の営業活動に意欲的に取り組むための考え方や、実践的な営業スキルを習得することが重要となります。本研修では、新任の営業担当者やスタッフを対象にして、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

- 営業活動の基本知識や流れを学びます。
- 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。

研修期間

2026年
8/6(木) ~ 8/7(金)

対象者

営業部門の新任管理者・
管理者候補

- ・ 新任もしくは経験の浅い営業担当者の方
- ・ 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 16名

受講料 22,000円(税込)

会場

アイテムえひめ(愛媛国際貿易センター)
大会議室

愛媛県松山市大可賀町2-1-28
伊予鉄バスアイテムえひめ前下車
JR松山駅から車で約15分
松山空港から車で約5分
松山観光港より車で約10分

| 月日 | 時間 | 科目 | 内容 |
|----------|----------------------|-------------------|---|
| 8/6 木 | 9:50-10:00 | 開講式・オリエンテーション | |
| | 10:00-12:00 | 営業担当者の役割と心構え | 営業担当者が顧客との関係を強固にし、成約率を高めるためには顧客に対して果たすべき役割と営業に対する心構えを正しく理解していることが必要です。営業担当者の役割と顧客から受け入れられるために必要な心構えについて学びます。 ●営業担当者の役割 ・時代の変化と顧客のニーズを掴む ・顧客が抱える問題解決策の提案 ●営業担当者の心構え ・顧客視点に立った姿勢 ・話すよりも聞くことが重要 ・営業で成果をあげる人の考え方 |
| | 13:00-16:00 | 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) |
| 8/7 金 | 16:00-18:00 | 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 |
| | 9:30-15:30 (昼休1H) | | |
| | 15:30-17:30 | 営業力を高めるためのプラン作り | 研修で学んだ営業スキルやノウハウを振り返り、それらを実践して成果を上げるための今後の行動プランについて考えます。 ・マダラートによる営業活動の課題整理 ・営業活動宣言(今後の行動計画の策定) |
| | 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)



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、築地市場内荷受に勤務し、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。

お申し込み方法

自治体、団体等の助成制度を利用できる場合があります。お問合せください。

お申込みから開講までの流れ

| | | |
|-------------------|---|--|
| 1 お申込み | Webページからオンラインにてお申し込みください。 受領後は事務連絡ご担当者あて確認メールをお送りします。 ※自治体等による受講料の半額助成制度など、さらにお得に受講いただける仕組みがあります。お申込前にご確認ください。 ※開講日の2週間前を過ぎたお申込についてはお問い合わせください。 四国キャンパス 研修一覧 検索 | オンライン 申込  |
| 2 受講決定 | 開講日の約1カ月前に、再度メールにて「受講受入の決定について(受講決定通知書 兼 受講料振込依頼書)」等の関係書類をお送りします。 | |
| 3 受講料のお振込み | 期日までに所定の金額をお振込みいただきます。 ※振込手数料は貴社にてご負担願います。 ※受講料納入後にキャンセルされる場合、時期に応じて納入額の全額または一部を申し受けます。あらかじめご了承ください。 | |
| 4 開講 | 当日は、筆記用具、名刺等をご持参のうえ、会場にお越しください。 会場は講座により異なりますのでご注意ください。 | |

[注意事項]

- ※募集定員になり次第「締め切り」とさせていただきます。お早めにお申し込みください。
- ※定員を超えるお申込みがあった場合は、「キャンセル待ち」となることがあります。
- ※1社3名様を超えるお申込みの場合は、4名様以降をいったん「キャンセル待ち」とさせていただきますので、あらかじめご了承ください。

[個人情報の保護について]

個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものとします。

受講対象企業

資本金又は従業員数のいずれかが下記の表に掲げる範囲に該当する日本国内の中小企業の経営者・管理者・従業員、後継者の方なら年令・学歴等は問わず、どなたでも受講できます。

※事業協同組合や企業組合などの中小企業団体は受講対象に該当しますが、財団法人、一般・公益社団法人、医療法人、農事組合法人、NPO等の法人は受講対象に該当いたしません。詳しくはお問い合わせください。

※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は受講をお断りする場合がありますので、あらかじめご了承ください。

| 区分 | 資本金 | 従業員数 |
|--|--------|--------|
| 製造業、運輸業、建設業、ソフトウェア業、情報処理サービス業、その他の業種(*1) | 3億円以下 | 300人以下 |
| 卸売業 | 1億円以下 | 100人以下 |
| 小売業 | 5千万円以下 | 50人以下 |
| サービス業 | 5千万円以下 | 100人以下 |
| 旅館業 | 5千万円以下 | 200人以下 |

*1 その他の業種には、鉱業・電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、不動産業等が含まれます。

独立行政法人 中小企業基盤整備機構(中小機構)

中小機構は、国の中小企業政策の中核的な実施機関として、起業・創業期から成長期、成熟期に至るまで、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供しています。地域の自治体や支援機関、国内外の他の政府系機関と連携しながら中小企業の成長をサポートしています。中小企業大学校は、中小機構が全国で運営する中小企業と中小企業を支援する機関のための研修施設です。

中小企業大学校 四国キャンパス(中小機構 四国本部)

中小企業大学校は、既存の業界や市場の枠を超えて、デジタル技術などを活用しながら生産性の向上や事業拡大を牽引する中小企業の中核人材を育成する研修施設です。基盤となる経営知識に加え、経営に関する分析力、洞察力、統合力、意思決定力などの経営に必要な能力と専門知識を習得する研修を行っています。
令和元年度より、従来の9つの大学校やWEBeeキャンパス(オンライン校)等に加え、四国キャンパス(中小機構四国本部)を開校しました。

お問合せ

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 四国本部 人材支援部 人材支援課
香川県高松市サンポート2-1 高松シンボルタワー タワー棟7F

TEL 087-897-3101(ダイヤルイン)



会場

アイテムえびめ(愛媛国際貿易センター)
愛媛県松山市大可賀町2-1-28