

|        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |    |      |     |          |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|------|-----|----------|
| コース名   | 誰にも聞けないプロ営業としての心得<br>～営業の基本から実践ノウハウまで学ぶ～                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |    |      |     |          |
| 研修のねらい | 経済が回復基調ともいわれるなかで、私たち中小企業を取り巻く経営環境は依然として厳しい状況です。なかでも人材の採用と定着化、そして育成・戦力化については、組織の高齢化、世代交代、事業承継の観点からも、これまで以上に各社が注力する分野となっています。しかしながら社内では、生産性向上や人員効率化を進める中で、最低限の人員で事業を回さざるを得ない、という会社も少なくありません。その結果、これまで蓄積してきた技能やノウハウについての継承が進まず、貴重な知見を失ってしまうケースも見受けられます。営業の分野でも同様です。自社の営業ノウハウや顧客資産を積み上げてきたのに、経験豊富なベテラン営業パーソンの退職や中堅層の離職等に伴って、組織としての継承が不十分となってしまう、次世代の営業力の弱体化が進んでしまう企業が増えています。本研修では営業のプロとして、また営業部門を率いる営業リーダーとして、次世代につないでいく営業活動に取り組む上で知っておかなければならない営業職の基本的知識や商談スキルについて演習を交えながら学びます。また自社に持ち帰って実践できる自社の持続可能な営業力強化策について検討します。 |    |      |     |          |
| 研修の特長  | ・企業における営業活動の重要性について理解します。<br>・プロフェッショナルな営業パーソンとしての基本的な知識やノウハウについて学びます。<br>・自社のこれからの営業活動方針や計画案を持ち帰ることによって、自社の実際の営業力強化につなげます。                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |    |      |     |          |
| 会場     | 中小企業基盤整備機構 本部 9階会議室（東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル）                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |    |      |     |          |
| 研修期間   | 2026年2月5日(木曜)～2月6日(金曜)〈2日間〉<br>(詳細)第1回2026年2月5日(木曜),第2回2026年2月6日(金曜)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |    |      |     |          |
| 受講対象者  | 管理者、管理者候補、営業担当者<br>・営業について基本から学びたい方<br>・自身の営業の取り組みについて疑問を感じている方<br>・他部門から営業部門に異動された方                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 定員 | 20 名 | 受講料 | 22,000 円 |

| 月日         | 時間                                 | 科目                    | 内容                                                                                                                                                                                                            | 講師                            |
|------------|------------------------------------|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| 2/5<br>(木) | 9時20分～9時30分                        | オリエンテーション             |                                                                                                                                                                                                               | 佐藤 康二<br>株式会社 エム・イー・エル<br>取締役 |
|            | 9時30分～12時30分<br>(昼休 12時30分～13時30分) | 営業とは何か                | 自社の売上・利益に直結する「営業」。この仕事に取り組むうえで、不可欠なプロフェッショナル営業としての心構えや営業活動の基本について学びます。<br><br>・営業とは<br>・営業の基本的な役割、営業活動の基本<br>・個人商店からの脱却とチーム営業                                                                                 |                               |
|            | 13時30分～17時30分                      | 顧客との信頼関係構築の進め方        | 「お客様のことを知らずして営業は成り立たない」といっても過言ではありません。顧客を知る術を学び、信頼される営業担当者とは何かについて理解します。<br><br>・顧客に頼られる営業、顧客のパートナーになる<br>・顧客からの情報収集と顧客の課題の発見<br>・信頼関係構築の大きな効果                                                                |                               |
| 2/6<br>(金) | 9時30分～17時30分<br>(昼休 12時30分～13時30分) | 営業のプロになるために実践すること（演習） | 自社・自分を知り、お客様を知って、営業の実践の場である商談の基本的ノウハウや、営業のチームづくりについて学ぶとともに、自社における今後の営業力強化の具体策について考えます。<br><br>・自社の強み・商品の魅力の見極め／ターゲット顧客の見極め<br>・信頼関係構築に結びつく「商談スキル」<br>・相互支援につながる営業のチームづくりとは<br>・これからの自社の営業力強化策（自社課題の抽出と実践法の検討） |                               |
|            | 17時30分～17時40分                      | 修了証書の授与               |                                                                                                                                                                                                               |                               |

※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。

| 講師氏名                                       | 略歴                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 佐藤 康二<br>(さとう こうじ)<br>株式会社 エム・イー・エル<br>取締役 | 福岡生まれ福岡育ち。民間企業勤務を経て、海外放浪、その後の起業、事業経験を活かし、中小企業診断士・コンサルタントに転身。現在、(株)エム・イー・エル取締役、(株)MELソリューション常務取締役ほか、企業の非常勤顧問等として、中堅・中小企業の持続可能な経営、持続可能な働き方を支援。ビジョン・戦略・中計策定コンサルティングとその実行のためのPDCA支援、組織力強化・人材育成支援を行う。中小企業基盤整備機構・中小企業大学校講師をはじめ公的機関の研修、金融機関の顧客向け研修、民間企業の教育訓練、ビジネスコーチとしても全国で活動。 |