

基本を押さえて誰もが主役！

# 顧客に選ばれる！ 営業活動の基本

東京校

営業・マーケティング

## 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。さらには、組織の皆さんが営業活動を意識して日々の業務に取り組むことで、顧客から深く信頼された組織となり、新たな受注や取引の拡大が期待できます。

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。

## 研修期間

2025年 4/22<sup>火</sup> - 4/23<sup>水</sup>  
〈2日間〉

## 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
- ・営業部門をサポートするスタッフ

※主に営業部門をお持ちの企業様のご受講をお勧めいたします。

定員 30名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

中小企業大学校 東京校

東京都東大和市桜が丘2-137-5

## 研修のポイント

- ✓ 営業活動の基本知識や流れを学びます。
- ✓ 実践的な営業スキルやコミュニケーションスキルを学びます。
- ✓ 既存顧客や新規見込み顧客との商談力を磨きます。

| 月 日               | 時間                              | 科目                   | 内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------|---------------------------------|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4/22 <sup>火</sup> | 9:20-9:40                       | オリエンテーション            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|                   | 9:40-11:40                      | 営業活動の本質とは            | 営業活動とはどのようなものかを理解し、営業担当者やスタッフとして身につけるべき心構えや視点、役割について、事例を交えて学びます。<br>・CSについて<br>・営業の役割について<br>・顧客から受け入れられるために必要な心構え<br>・営業の本質について理解する<br>・営業で成果をあげる人の考え方                                                                                                                                                                             |
|                   | 11:40-14:40<br>(昼休 12:20-13:20) | 商談交渉のステップと効果的な進め方    | 商談交渉のステップとそれぞれの考え方や留意点、効果的な進め方について学びます。<br>・目的の明確化<br>・聞き手の分析<br>・交渉に影響を与える要素<br>・提案の設計方法<br>・FABE法による提案<br>・クロージング話法                                                                                                                                                                                                               |
|                   | 14:40-17:40                     | 効果的な商談を実現する商談交渉力     | 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、話し方・伝え方・聴き方とその実践方法をロールプレイング等とおして学びます。<br>・見た目での差別化<br>・効果的に伝えるテクニック<br>・傾聴テクニック<br>・質問力<br>・被攻撃的自己主張<br>・相手の想いを見抜くには<br>・返報性の法則<br>・ザイアンスの法則<br>・結果は質と量で決まる<br>・バレーの法則<br>・マーケティングテクニック<br>・ライバルを設定する<br>・松竹梅の価格設定<br>・基準を定め印象を操作<br>・社会的評価を活用する<br>・競争否定は逆効果<br>・第三者の評価を活用する<br>・押し続けるのは逆効果 |
| 4/23 <sup>水</sup> | 14:20-17:20                     | 自社に貢献する役割設定と行動プランの策定 | 研修をとおして学んだ営業スキルやノウハウを振り返り、それらを実践して効果を上げるための今後の行動プランについて考えます。<br>・自分の役割とは<br>・成長のポイントは内省と改善<br>・マンダラートを使った夢への道のり<br>・的確な目標設定<br>・明日から自分ができること、営業活動宣言（行動計画の策定）                                                                                                                                                                        |
|                   | 17:20-17:30                     | 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。  
※研修初日終了後から交流会を開催する予定です。

## 講師紹介（敬称略）



中小企業診断士 調理師

菅生 将人（すどう 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。

## こんなところ！ 東京校

受講風景や研修の様子はこちらからご覧頂けます。  
事前確認で、安心して受講できる！／ facebook





## 申込方法

中小企業者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込ください。

※中小企業の定義はHP等で確認いただくか、当校までお問合せください。  
士業・経営コンサルタント等の方はお断りさせていただく場合がございます。  
※応募者多数のため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。  
応募状況は、HPでもご確認いただけます。



## お申込み・お問い合わせ先

### 中小企業大学校東京校 企業研修課

〒207-8515 東京都東大和市桜が丘 2-137-5

URL <https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo> ※インターネットからお申し込みができます。

TEL 042-565-1207 E-mail to-kenshu@smrj.go.jp



## 受講決定と受講料の納入

受入決定後、開講日の約1.5ヶ月前頃から貴社の連絡担当者様あてに「受講決定通知兼振込依頼書」等を送付いたします。受講料は指定日までにお振り込みください。（恐れ入りますが、振込手数料は貴社でご負担ください）。

※納入後の受講料は、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2名様までのお申し込みといたします（2名を超える場合はキャンセル待ち扱いといたします）。

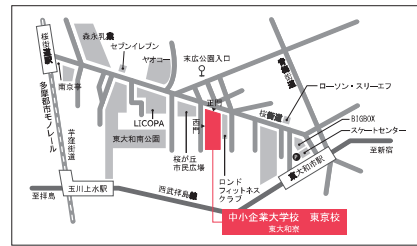


## 宿泊施設（東大和寮）

寮費：2,700円／1泊（税込）※寮費は変更になる場合があります。  
宿泊施設を併設しております。  
また、校内に食堂を併設しています。



## 中小企業大学校東京校 交通アクセス



JR山手線 高田馬場駅から西武拝島線拝島方面行き 東大和市駅下車 徒歩10分  
JR中央線 国分寺駅から西武国分寺線小川駅乗り換え、西武拝島線拝島方面行き 東大和市駅下車 徒歩10分

JR中央線 立川駅から多摩都市モノレール 玉川上水駅下車 徒歩15分  
多摩都市モノレール 桜街道駅下車 徒歩15分

※西武線をご利用される場合、拝島線直通の急行または準急のご利用が便利です。  
※受講生用の駐車・駐輪設備がございません。受講にあたっては電車・バス等の公共交通機関でお越しください。

# インターネットによるお申込み方法

## 1 ホームページにアクセス

受講したい研修が決まったら、中小企業大学校のホームページにアクセス。

【東京校ホームページ】

<https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo/index.html>

中小企業大学校 東京校 検索 ※PCでの申込みが便利です。

## 2 受講申込み

東京校トップページ下部「受講お申込み」をクリックします。



## 4 確認画面 ▶ 申込み実行

申し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。



内容が正しければ、「申込み実行」をクリック。



申込完了後東京校から確認メールが送付されます。

※確認メールが届かない場合や確認メールの内容が異なる場合は、お手数ですが東京校までご連絡ください。

## 3 Web申込み

「Web申込み」をクリック。 ※研修詳細ページからも申込みできます。



ご希望の研修コースをプルダウンしてお選びください。

以下必要事項をご記入ください。



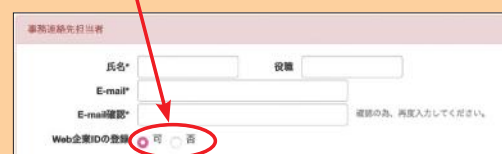
## 次回からのお申込みが簡単に！

### Web企業IDを登録がおすすめ！

Web企業IDを登録することで、次回からの申込みがより簡単に！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」欄にある「Web企業IDの登録」で「可」を選択してください。



- ・ 初回お申込み完了後、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、必ず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を登録」欄にIDと設定したパスワードを入力しログインしていただくと企業情報などが自動で入力されるほか、過去の申込履歴をご覧いただけます。

|        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |    |      |     |          |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|------|-----|----------|
| コース名   | 顧客に選ばれる！営業活動の基本<br>基本を押さえて誰もが主役！                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |    |      |     |          |
| 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。さらには、組織の皆さんが営業活動を意識して日々の業務に取り組むことで、顧客から深く信頼された組織となり、新たな受注や取引の拡大が期待できます。<br>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。                                                                              |    |      |     |          |
| 研修の特長  | ・営業活動の基本知識や流れを学びます<br>・実践的な営業スキルやコミュニケーションスキルを学びます<br>・既存顧客や新規見込み顧客との商談力を磨きます<br><br>◆本コースでの学習と併せて、下記コースをご活用ください。<br>・「No.39 提案営業の考え方・進め方」2024年6月24日（火曜）～ 6月26日（木曜）〈3日間〉<br>・「No.40 徹底サポート！自社の新規顧客開拓の進め方」2024年7月29日（火曜）～ 7月30日（水曜） / 8月28日（木曜）〈全3日間〉<br>・「No.41 顧客視点で考える！自社の売れる営業計画」 2025年9月25日（木曜）～ 9月26日（金曜） / 11月5日（水曜）～ 11月6日（木曜）〈全4日間〉 |    |      |     |          |
| 研修期間   | 2025年4月22日（火曜）～ 4月23日（水曜）〈2日間〉                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |    |      |     |          |
| 対象者    | 営業部門の新任管理者・管理者候補<br>・新任もしくは経験の浅い営業担当者<br>・営業部門をサポートするスタッフ<br>※主に営業部門をお持ちの企業様のご受講をお勧めいたします。                                                                                                                                                                                                                                                  | 定員 | 30 名 | 受講料 | 22,000 円 |

| 日付          | 時間                                  | 科目                   | 内容                                                                                                                                                                                                          | 講師                      |
|-------------|-------------------------------------|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| 4/22<br>(火) | 9時20分～9時40分                         | オリエンテーション            |                                                                                                                                                                                                             | 中小企業大学校担当職員             |
|             | 9時40分～11時40分                        | 営業活動の本質とは            | 営業活動とはどのようなものかを理解し、営業担当者やスタッフとして身につけるべき心構えや視点、役割について、事例を交えて学びます。<br><br>・CSについて<br>・営業の役割について<br>・顧客から受け入れられるために必要な心構え<br>・営業の本質について理解する<br>・営業で成果をあげる人の考え方                                                 | 菅生 将人<br>中小企業診断士<br>調理師 |
|             | 11時40分～14時40分<br>(昼休 12時20分～13時20分) | 商談交渉のステップと効果的な進め方    | 商談交渉のステップとそれぞれの考え方や留意点、効果的な進め方について学びます。<br><br>・目的の明確化<br>・聞き手の分析<br>・交渉に影響を与える要素<br>・提案の設計方法<br>・FABE法による提案<br>・クロージング話法                                                                                   |                         |
|             | 14時40分～17時40分                       | 効果的な商談を実現する商談交渉力     | 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、話し方・伝え方・聴き方とその実践方法をロールプレイング等とおして学びます。<br><br>・見た目での差別化<br>・傾聴テクニック<br>・相手の想いを見抜くには<br>・ザイアンスの法則<br>・パレートの法則<br>・ライバルを設定する<br>・基準を定め印象を操作<br>・競合否定は逆効果<br>・押し続けるのは逆効果 |                         |
| 4/23<br>(水) | 9時20分～14時20分<br>(昼休 12時20分～13時20分)  |                      | ・効果的に伝えるテクニック<br>・被攻撃的自己主張<br>・返報性の法則<br>・結果は質と量で決まる<br>・マーケティングテクニック<br>・松竹梅の価格設定<br>・社会的評価を活用する<br>・第三者の評価を活用する                                                                                           |                         |
|             | 14時20分～17時20分                       | 自社に貢献する役割設定と行動プランの策定 | 研修をとおして学んだ営業スキルやノウハウを振り返り、それらを実践して効果を上げるための今後の行動プランについて考えます。<br><br>・自分の役割とは<br>・成長のポイントは内省と改善<br>・マンガラートを使った夢への道のり<br>・的確な目標設定<br>・明日から自分ができること、営業活動宣言（行動計画の策定）                                            |                         |
|             | 17時20分～17時30分                       | 修了証書の授与              |                                                                                                                                                                                                             | 中小企業大学校担当職員             |

※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                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 菅生 将人<br>(すごう まさと)<br>中小企業診断士<br>調理師 | 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。 |