

顧客の期待を超える“営業”を目指して 提案営業の考え方・ 進め方

研修のねらい

経営環境が変化の中で自社が成果を出すためには、顧客のニーズを的確に把握して、それに応じた提案を行うことが重要です。また、非接触型営業に注目が集まり、対面以外で顧客とコミュニケーションを図れる営業が求められるようになっていきます。

本研修では、提案営業の目的や進め方を理解した上で、顧客ニーズを引き出す話し方や提案書の作り方を演習を通して学び、顧客に伝わる提案のコツを身につけます。

研修のポイント

- ✓ 実践で使える提案営業のアプローチを学びます。
- ✓ 顧客ニーズの掴み方とそれに応える論理的な提案を学びます。
- ✓ 営業提案書の作成に取り組み、プレゼンテーション力を磨きます。

◆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。

- ・「No.40 徹底サポート!自社の新規顧客開拓の進め方」2025年7月29日(火曜)～7月30日(水曜)
／8月28日(木曜)〈3日間〉
- ・「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〉
- ・「No.42 一歩を踏み出す!実践で学ぶ価格交渉入門」2025年10月28日(火曜)～10月29日(水曜)〈2日間〉

研修期間

2025年 **6/24^火 - 6/26^木**
〈3日間〉

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 **30** 名

受講料 **32,000** 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

月 日	時間	科目	内容
6/24 ^火	9:20-9:40	オリエンテーション	
	9:40-17:40 (昼休 12:20～13:20)	提案営業の考え方	中小企業の営業活動の現状を理解した上で、提案営業の基本を学びます。 ・求められる営業の姿(演習) ・中小企業の営業を強化するためには ・リモート時代の営業の変化 ・法人(事業者)営業とは ・強みこそが価格競争を回避する ・強みを求めるターゲットを見つける ・仮説のカタマリ提案書の作り方(演習(1))
6/25 ^水	9:20-17:20 (昼休 12:20～13:20)	提案営業の進め方	提案営業の進め方について学んだ上で、自社の提案書作りに取り組みます。 ・仮説のカタマリ提案書の作り方(演習(2)) ・販路開拓プロセスづくり(演習) ・紹介をシステムティックに受ける ・アポをとるということ ・自社の提案書を作る(演習)
6/26 ^木	9:20-17:20 (昼休 12:20～13:20)	顧客に伝わる提案のコツ	提案営業を実践するための、プレゼンテーションの仕方、提案書の修正方法、顧客のニーズを引き出すヒアリング方法について学びます。 ・自社の提案書を作る(続き) ・自社の提案書をプレゼンする(演習) ・ふりかえり(演習) ・自社の提案書をブラッシュアップする(演習) ・もう一度自社の提案書をプレゼンする ・クロージングに向けたヒアリング術(演習)
	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)



株式会社エグス・コンサルティング 代表取締役 中小企業診断士

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年間の営業職経験を経て、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。

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）。

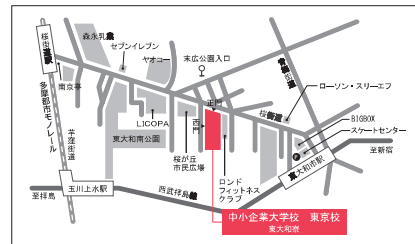


宿泊施設（東大和寮）

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願いします。

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。



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。



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。

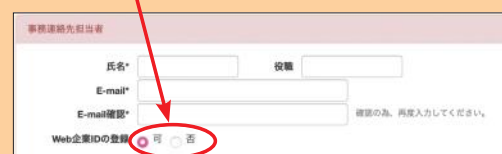
次回からのお申込みが簡単に！

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
お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	提案営業の考え方・進め方 顧客の期待を超える“営業”を目指して				
研修のねらい	経営環境が変化する中で自社が成果を出すためには、顧客のニーズを的確に把握して、それに応じた提案を行うことが重要です。また、非接触型営業に注目が集まり、対面以外で顧客とコミュニケーションを図れる営業が求められるようになっていきます。 本研修では、提案営業の目的や進め方を理解した上で、顧客ニーズを引き出す話し方や提案書の作り方を演習を通して学び、顧客に伝わる提案のコツを身につけます。				
研修の特長	・実践で使える提案営業のアプローチを学びます。 ・顧客ニーズの掴み方とそれに応える論理的な提案を学びます。 ・営業提案書の作成に取り組み、プレゼンテーション力を磨きます。 ◆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。 ・「No.40 徹底サポート！自社の新規顧客開拓の進め方」2025年7月29日（火曜）～ 7月30日（水曜） / 8月28日（木曜）〈3日間〉 ・「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〉 ・「No.42 一歩を踏み出す！実践で学ぶ価格交渉入門」2025年10月28日（火曜）～ 10月29日（水曜）〈2日間〉				
研修期間	2025年6月24日（火曜）～ 6月26日（木曜） 〈3日間〉				
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	30 名	受講料	32,000 円

日付	時間	科目	内容	講師
6/24 （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～17時40分 （昼休 12時20分～13時20分）	提案営業の考え方	中小企業の営業活動の現状を理解した上で、提案営業の基本を学びます。 ・求められる営業の姿（演習） ・中小企業の営業を強化するためには ・リモート時代の営業の変化 ・法人（事業者）営業とは ・強みこそが価格競争を回避する ・強みを求めるターゲットを見つける ・仮説のカタマリ提案書の作り方（演習(1)）	東條 裕一 株式会社エグス・コンサルティング 代表取締役 中小企業診断士
6/25 （水）	9時20分～17時20分 （昼休 12時20分～13時20分）	提案営業の進め方	提案営業の進め方について学んだ上で、自社の提案書作りに取り組みます。 ・仮説のカタマリ提案書の作り方（演習(2)） ・販路開拓プロセスづくり（演習） ・紹介をシステムティックに受ける ・アポをとるということ ・自社の提案書を作る（演習）	
6/26 （木）	9時20分～17時20分 （昼休 12時20分～13時20分）	顧客に伝わる提案のコツ	提案営業を実践するための、プレゼンテーションの仕方、提案書の修正方法、顧客のニーズを引き出すヒアリング方法について学びます。 ・自社の提案書を作る（続き） ・自社の提案書をプレゼンする（演習） ・ふりかえり（演習） ・自社の提案書をブラッシュアップする（演習） ・もう一度自社の提案書をプレゼンする ・クロージングに向けたヒアリング術（演習）	
	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
東條 裕一 （とうじょう ゆういち） 株式会社エグス・コンサルティング 代表取締役 中小企業診断士	大学卒業後、損害保険会社での16年間の営業職経験を経て、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。