

コース名	顧客に選ばれる！営業活動の基本 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、組織の皆さんの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。				
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>◆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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「No.40 顧客ニーズに応える！提案営業の進め方」 2026年6月24日（水曜）～6月26日（金曜）〈3日間〉 ・「No.41 顧客視点で考える！実効性のある営業計画」 2026年9月24日(木曜)～9月25日(金曜)／10月15日(木曜)～10月16日(金曜)〈全4日間〉 ・「No.43 実践で学ぶ！販路開拓・商談交渉の進め方」 2027年1月25日(月曜)～2027年1月27日(水曜)〈3日間〉 				
研修期間	2026年4月20日（月曜）～4月21日（火曜）〈2日間〉				
対象者	営業部門の管理者、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

日付	時間	科目	内容	講師
4/20 (月)	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。 ・CSについて ・営業の役割について ・顧客から受け入れるために必要な心構え ・営業の本質について理解する ・営業で成果をあげる人の考え方	
	11時40分～14時40分 (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。 ・目的の明確化 ・聞き手の分析 ・交渉に影響を与える要素 ・提案の設計方法 ・FABE法による提案 ・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をとおして学びます。 ・見た目での差別化 ・傾聴テクニック ・相手の想いを見抜くには ・ザイアンスの法則 ・パレートの法則 ・ライバルを設定する ・基準を定め印象を操作 ・競合否定は逆効果 ・押し続けるのは逆効果 ・効果的に伝えるテクニック ・被攻撃的自己主張 ・返報性の法則 ・結果は質と量で決まる ・マーケティングテクニック ・松竹梅の価格設定 ・社会的評価を活用する ・第三者的評価を活用する	菅生 将人 中小企業診断士 調理師
4/21 (火)	9時20分～14時20分 (昼休 12時20分～13時20分)		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。 ・自分の役割とは ・成長のポイントは内省と改善 ・マンダラートを使った夢への道のり ・的確な目標設定 ・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）	
	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		
	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。

※研修初日終了後から交流会を開催する予定です。

講師氏名	略歴
菅生 将人 (すがう まさと) 中小企業診断士 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。