

コース名	顧客ニーズに応える！提案営業の進め方 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.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.42 魅力あるWebサイト構築の考え方・進め方」 2026年12月7日(月曜)～2026年12月8日(火曜) 〈2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6月24日（水曜）～ 6月26日（金曜） 〈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 (水)	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 (木)	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)） ・自社の提案書を作る（演習） ・自社の提案書をプレゼンする（演習） ・提案書をブラッシュアップする	
6/26 (金)	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。 ・もう一度自社の提案書をプレゼンする ・販路開拓のプロセスをつくりあげる（演習） ・紹介をシステムティックに受けるために ・アポを効果的にとる方法とは ・クロージングに向けたヒアリング術	
	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
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。