

# 受講のすすめ

提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー

部下との関係を築きながら売上を伸ばす仕組みをつくる

## 「待ちの営業」から「攻める営業」への転換

### 科学的に成果を出す営業術で

昨今の人材不足や地政学的リスクなど激しい環境変化に対応するため、企業マネジメントと営業スタイルの変革が急務となっています。

属人化した「売り込む営業」から脱却し、顧客ニーズを捉えた「売れる仕組みを作る営業」への転換が求められています。本セミナーでは、「顧客や市場は何を求めているのか」「自社は何を提供できるのか」を科学的に考え、営業戦略の実践ツールとして活用できるスキルを身につけます。

今年度は以下の項目を中心に顧客情報の活かし方をはじめ、営業の原理原則、顧客の潜在課題の抽出、受注獲得につながる仕組み作りにはフォーカスします。

実習カリキュラムでは、誰でも実践できる新規開拓の進め方とポイントを習得するための実践研修を行います。

総括研修では、自社にとっての本当の顧客を特定し、その顧客にどのようなサービスを提供することが自社の価値を高めることにつながるのかを考えます。

- ① マーケティングの基本と顧客情報の活かし方
- ② 営業の原理原則、課題発見  
～価値提案に至るまで新規顧客開拓を成功に導く営業技術の体得
- ③ テレアポ実践研修による新規開拓営業スキルの習得
- ④ 商談のポイント解説と演習 課題抽出と交渉術(価格交渉含む)の習得
- ⑤ プレゼンテーションスキルの向上
- ⑥ 自社の付加価値(サービス)力の向上

この機会に経営戦略の見直しと営業力強化にお役立てください。  
また、グループワークを通じた異業種交流の場としてもご活用ください。

買ってくれない。

買う人が理解してくれない

どんなに素晴らしい技術でも、

欲しい人がいなければ売れない。

どんなに素晴らしい技術でも、

## 提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナーの流れ

市場の変化やお客様の購買活動に対応した組織営業のあり方を検討する

効果的な顧客接点の構築手法を学び、見込み客となるお客様の本音を引き出す初期アプローチを検討する。  
初期アプローチでお客様の課題を引き出すスキルを磨き、面談機会を創出する。  
課題を踏まえ、お客様に刺さる提案を行うためのスキルを磨く。

効果的な営業会議手法を学び、生産性を上げる取組を学ぶ

### 1回目【座学】

- ◎マーケティングの基本
- ◎AIで変わる「お客様の探し方」
- ◎AIで「売り方」はここまで変わる
- ◎AIを活かすカギは「顧客情報」

他

### 2・3・6回目【座学・実習・演習】

- ◎営業の基本を学ぶ
- ◎基本的な商談の流れの理解
- ◎ターゲット企業情報の確認
- ◎テレアポ実践等
- ◎自社の強み弱みを理解し、商談に活用する
- ◎商談の原理原則
- ◎課題発見と顧客価値を見出す
- ◎交渉術を学ぶ

他

### 4回目【座学・演習】

- 提案・プレゼン力強化に向けて  
～プレゼンのポイントと  
スキルアップ～
- 効果的なプレゼン資料の作成
  - デリバリー基礎
  - プレゼンテーションの設計  
～演習～実施の注意点

### 5回目【座学・演習】

- ◎演習:自社の付加価値を向上させる研修
- ◎「誰のための付加価値を向上させるか」「顧客が自社を選ぶ理由」顧客にどのようなサービスをお届けすることが自社の価値を高めるのか

他

セミナーのプログラム

実践サポート

産業振興機構 経営サポート人材による自社の強みの明確化サポート

産業振興機構 経営サポート人材による商談力のブラッシュアップサポート

## 選べる受講スタイル

原則として、全講義への参加をお願いします。  
希望により、下記のセット又は単回で参加いただくことも可能です。

迷ったら「全6回」が  
安心・お得!

### 全講義 6回セット

一番お得! /  
**34,000円**

全テーマを体系的に学びたい方に。  
営業力を総合的に強化します。

### 実践集中セット

#### 第2・3・6回

**30,000円**

営業の原理原則・新規開拓・商談スキルを一気に強化!

#### 第3・6回

**25,000円**

開拓と商談に絞って効率アップ!

### 単回受講

#### 第1回

**8,000円**

マーケティングの基本とAI活用、顧客情報の活用方法  
\*経営者・管理者にもおすすめ

#### 第4回

**20,000円**

プレゼン強化(AIを活用した資料作成、デリバリーの基本等)

#### 第5回

**20,000円**

付加価値の向上 \*経営者・管理者にもおすすめ

# カリキュラム

第1回

9/29(火)

13:30~15:30

座学

## AI時代だからこそ考えたい「誰に、何を、どう売る？」 ～顧客に選ばれる「売れる仕組み」のつくり方～

ケーススタディも交えながら、自社の営業やマーケティングをどこから見直し、これから何に取り組むべきかを考えます。「AIをどう使うか」だけではなく、自社に合った「売れる仕組み」を考えるためのヒントを持ち帰っていただきます。

### はじめに：そもそも「売れる仕組み」とは？

1. 顧客に選ばれるためのマーケティングの基本
2. ケーススタディ：「あなたなら、まず何から始める？」
3. AIで変わる「お客様の探し方・選び方」
4. AIで「売り方」はここまで変わる
5. AIを活かすカギは「顧客情報」
6. ケーススタディ：「この会社の売れる仕組みをどう変える？」
7. 明日から始める「売れる仕組み」づくり



●講師

稲葉 智宏氏

いなば ともひろ

ONiWA(株)

代表取締役社長



Slerや外資系企業でシステムエンジニアとして情報システムの企画・構築・運用に従事した後、独立。中小企業向けのWeb制作・デジタルマーケティング支援を経て、2020年にONiWA株式会社を設立。

中小企業の営業活動やバックオフィス業務を「属人化」から「仕組み化」へ変えるコンサルタントとして、業務フローの整理・可視化から課題を明確にし、Web集客、CRM・Zoho導入、営業プロセス設計、マーケティングオートメーション、バックオフィスDXまで一貫して支援。

単なるツール導入ではなく、顧客情報や業務データを活用し、リード獲得から商談・受注、顧客フォローまでがつながる「売れる仕組み」と、継続的に運用できる業務体制の構築を強みとする。

著書に『中小企業のDX成功はツール選びが9割』『売れる組織に変える！BtoB営業の仕組み化戦略』がある。

第2回

10/15(木)

10:00~17:30

座学・演習

## 今の時代に求められるセールスプロセス研修

- 多様化した働き方に呼应するように、営業のあり方も急速な変化を見せています。闇雲に取り組む非効率な営業手法を脱却するため、変化に対応した新しい営業のあり方を経験豊富な講師陣のノウハウをもとに解説いたします。
- 自社の強みを改めて見つめることで、実際の営業現場で“顧客に求められる”営業になる手法をお伝えします。

1. 【講義】今求められる営業の新しい形
2. 【講義】基本的な商談の流れ
3. 【講義】オンライン商談の有効な取り入れ方(対面/非対面商談のメリット・デメリット)
4. 【実技】自社・自社プロダクト理解  
～自社及びプロダクトの強み弱みをフレームワークを用いながら理解し、商談に活用しよう～
5. 【実技】インバウンド営業の基本スキルを身に付けよう

●講師

松澤 真太郎氏

まつざわ しんたろう

(株)セブリティクス

取締役執行役員



2006年セブリティクス入社。以来、社内の様々な部署の営業・営業リーダーを歴任。入社4年目に年間売上・粗利額のギネス更新を達成し全社年間MVPを獲得。顧客のマネジメントや育成施策への伴走も数多く担う。

また、豊富な営業経験を活かし、セミナーや研修の講師として活躍。トレーナートレーニング研修などの講義も数多く担当。これまでに5,000人を超える営業パーソンへの教育に関わっている。現在は新しい営業の時代を作るべく、1,100人規模の組織において執行役員として、戦略推進や部門マネジメントに携わる。

第3回

10/22(木)

10:00~17:30

座学・演習

## 新規開拓実践研修

### 「面談機会の創出編」

多くの企業様が展示会などのインバウンド施策で、新規顧客との商談の機会を創出していることと思います。

展示会は有効な手法ではあるものの、取引を希望している企業が来場し、ブースに訪問してくれるかをコントロールすることは難しいでしょう。

そこで今回は、自分たちが取引したい企業との接点を持つことをテーマに、アウトバウンドと呼ばれる営業手法のトレンドから今すぐ使えるテクニックまで詳しく解説いたします。

また、営業活動の効率化に大きく寄与する“生成AIの活用基礎”を学び演習を通じて現場で活用するためのフォローを行います。

1. 【講義】最新の営業手法トレンド把握
2. 【講義】多様化する顧客創出方法Webを活用した顧客アプローチ  
(テクノロジーナガノ活用事例等)
3. 【講義】テレマーケティング基礎
4. 【講義】営業チャネルとしてのアウトバウンドの重要性
5. 【講義】電話やメールに等による営業活動のテクニック
6. 【実技】営業スクリプトの作成
7. 【実技】リストに対して営業をかけてみよう！



●講師

島田 陽太氏

しまだ ようた

(株)セブリティクス

マネージャー



2017年にセブリティクス中途入社。製造業向け大手マッチングサイト運営企業、大手名刺管理システム企業など数多くのプロジェクトにおいて営業プレイヤーと組織マネジメントを歴任。特に製造業への造詣の深さは社内では他の追随を許さない。

また、展示会出展支援や営業コンテンツ作成などのマーケティング領域における経験も豊富で、社内の表彰を総務にしている。

現在は、製造業支援やSaaS領域の営業組織立ち上げや仕組化や営業マネジメントを専任で行うと同時に、研修講師として長野県産業振興機構主催セミナーに5年連続で登壇するなど、受講生に寄り添う姿勢と経験により信頼を集め続けている。

第4回

11/5<sup>木</sup>

10:00~17:00

演習

## プレゼンテーションスキル向上セッション ～提案・プレゼン力強化に向けたスキルアップ研修～

初対面の相手に自社事業を魅力的にPRし、商品やサービスを提案するためには、論理的なストーリー構成が欠かせない。ターゲット、事業形態、実績や信頼、新規性や差別性などを明確にして、キーワードを組み立てなければならない。

本セミナーでは、そうしたストーリー構成を踏まえながら、資料作りとプレゼン発表に実践的に取り組んでいきます。



●講師

伊藤 誠一郎氏

いとう せいいちろう

(株)ナレッジステーション  
代表

大学卒業後、15年以上にわたり医療情報システム、コンサルティングの仕事において病院向けに競争入札や新規開拓営業、プロジェクト会議等で年間100回以上のプレゼンテーションを行う。2009年にプレゼンテーション講師として独立起業し、セミナーや企業研修、競争入札や展示会参加に向けたプレゼンテーションサポートなどを行っている。

また、マンツーマンによる個別指導にも力を入れており、重要な営業案件や報告会議、昇進試験を控えた会社員をはじめ、自己発信力を高めたい経営者、就職試験やAO入試に臨む学生などが全国から多数参加している。

著書に『出世する伝え方／選ばれる人のコミュニケーションの極意(きずな出版)』『パスガイド流プレゼン術(CCCメディアハウス)』等がある。

1. プレゼンのポイントを学ぶ
2. 伝えるべきキーワードの洗い出しと資料スケッチに取り組む
3. プレゼンテーションの設計～演習～実施の注意  
(内容:目的を分析、情報の収集・整理、聴衆と状況、アプローチ、実行)
4. 7分間のプレゼン発表とフィードバックから自己のプレゼン力を知る
5. 生成AIを活用したプレゼン資料の作成方法

第5回

11/19<sup>木</sup>

10:00~17:00

演習

## 自社の付加価値を向上させるための研修

自社にとっての本当の顧客を特定し、その顧客にどのようなサービスをお届けすることが自社の価値を高めるかを考えます。

競合他社との差別化に悩まれている、新しいサービスの展開を検討されている、企業様向けのセッションとなっています。

1. 誰のために付加価値(サービス)を向上させるべきか  
・もっとも注力すべき顧客(お客様)は誰ですか?
2. 顧客が自社を選ぶ理由  
・顧客が求める価値は何でしょうか?
3. 顧客が求める価値の優先順位を考える  
・属性マップによる現状分析
4. 付加価値(サービス)向上にはコストが掛かる  
・コストを賄いながら付加価値(サービス)を向上する方法



●講師

榎 裕子氏

えのき ゆうこ

三井住友ファイナンス&リース(株)  
MTF推進部 上席部長代理

約10年間にわたり経理・財務業務に従事。その後、労働組合専従役員として、人材育成、組織運営、人事制度・評価制度の運用、組織改革に携わる。前職ではHRBP(Human Resource Business Partner)として、企業の組織・人材課題の解決を支援。

2025年10月より三井住友ファイナンス&リース株式会社 MTF推進部にて、企業向けの人材・組織開発研修を担当。MTF(More Than Finance)とは、金融の枠を超えた価値を提供している部門。旧GEキャピタル時代から20年以上にわたり提供されている顧客向けサービスであり、累計15,000社以上の支援実績を有する。顧客との良好なパートナーシップ構築を目的に、自社で培った人材育成や組織課題解決の知見を提供している。

第6回

11/25<sup>水</sup>

10:00~17:00

座学・演習

## 最適な営業活動を行うための営業スキルや知識を身につけよう!

### 「商談力の強化編」

商談ロールプレイングでの実践を通して、営業スキルの向上、チーム力を向上させるプログラムです。

自社の提供するサービスを活用し、課題を解決するための提案根拠を掴み、合意を得るプロセスを解説します。



1. 【講義】一般的なヒアリングとの違い・ファクトファインディングの重要性への理解
2. 【実技】仮想企業(ロープレケース)をもとにヒアリング項目の洗い出し・仮説構築
3. 【実技】ロールプレイングの実施
4. 【実技】ロールプレイング後のフィードバックの実施

●講師

北川 涼氏

きたがわ りょう

(株)セレクトリックス  
マネージャー

新卒で飲料メーカーの営業職を経験後、2018年に株式会社セレクトリックスへ入社。業界特化型ポータルサイトの営業プレイヤーとして経験したのち、パーティカルSaaSのインサイドセールス領域にて現場リーダーを歴任。

2021年よりマネジメント層へ転じ、ERPやバックオフィスSaaS、製造業・医療系・理系HRなど、多岐にわたるドメインを経験。現在は、営業代行案件のマネージャーとして、組織マネジメントに従事。