

受講者
募集中

セミナーと実務の連動により成果を上げる

2ヶ月間!

2026年度

提案営業・交渉力・ プレゼン能力 向上セミナー

特典

新規開拓
実践研修付

特典
1

新規開拓実践研修付

研修中に実際に取引したい企業に
営業活動を行います。

令和7年度の
新規開拓
実践研修の成果

取引成約: **6件** 成約金額: **約980万円**
試作・見積依頼・後日訪問約束 **ほか: 約190件**

特典
2

受講終了後、希望者には
「わが社の強み分析」
について機構の経営サポーターが
お手伝いします

日時 [全6回シリーズ] 全講義(6回)出席された方には受講修了証を授与いたします。

▶カリキュラムは中面をご覧ください。

第1回

第2回

第3回

第4回

第5回

第6回

9月29日(火)
13:30~15:30

10月15日(木)
10:00~17:30

10月22日(木)
10:00~17:30

11月5日(木)
10:00~17:00

11月19日(木)
10:00~17:00

11月25日(水)
10:00~17:00

場所 テクノプラザおかや 1階「大研修室」

長野県岡谷市本町1-1-1 TEL.0266-21-7000
最寄駐車場「テクノプラザおかや」「岡谷市営立体駐車場」
「岡谷駅南パーク&ライド駐車場」(無料)

受講料 6回分/34,000円

(税込・テキスト代金含みます)
受講料は後日ご請求申し上げます。

個別での参加も可能です。
詳細は中面をご覧ください。

対象者 県内中小企業(生産財・消費財)の経営者、
管理者及び営業責任者・担当者等

※管理職の方と営業担当者等双方の出席をお勧めいたします。

申込方法

9/25日(金)までに以下のURLから「参加申込フォーム」に
登録またはFAX.026-228-2867でお申し込みください。

URL <https://www.nice-o.or.jp/info/info-75663/>

定員 45名(定員になり次第締め切ります)

(公財)長野県産業振興機構

注目講義

注目
1

第1回目(9/29)

経営者・管理者にも
おすすめ

仕組みがあれば会社は変わる AI時代のデジタルマーケティング術

売上に繋がる! 中小企業が今取り組むべき
顧客情報の収集と活用方法を紹介します。

必見
です!



訪問営業の限界が見え始め、生成AIの普及によって営業環境が大きく変わる中、顧客の情報収集や会社選びがどのように変化しているのかを解説します。次に、なぜ自社のWebサイト、営業DXが成果につながらないのかという根本課題を探り、営業の属人化から脱却し、強い組織をつくるための仕組み化の重要性をお伝えします。

講師 ONiWA(株) 代表取締役社長
稲葉 智宏氏

企業が抱える問題・疑問とは

こんな悩みを抱えている方に
おすすめです

- 営業組織のパフォーマンスが伸び悩んでいる。
- 対面型とオンラインを併用したハイブリッド型の営業ヘシフトしたい。
- 新人の教育に課題を感じている。
- 営業活動が属人化していてマネジメントできていないと感じる。



注目
2

第2・3・6回目

営業の原理原則を実践を通じて インプットしよう!

“今”知っておきたい次世代営業スタイル
～AI時代のBtoBビジネスと人に求められる力!～

必見
です!

どんな業界のどんな営業組織でも、成果向上の為にさまざまな施策を社内ですべて実施していると思います。

御社では営業活動において、どの部分に注力し時間を使っていますか?

日々の営業活動の中で成果を出すためには不変の原理原則があります。

それは「正しいターゲットに、正しい課題を設定し、正しい提案を行う」こと。

これができれば、商品は選ばれますし、買ってもらえるということです。

本プログラムでは、多くの企業の営業研修支援実績を持つ(株)セレブリックス様より「明日から使える」「すぐに身になる」営業メソッドや、スキルやナレッジ定着のノウハウをお伝えいたします。

また、最新の生成AIを用いた営業活動の手法にも触れます。



講師 (株)セレブリックス
取締役 執行役員

松澤 真太郎氏



講師 (株)セレブリックス
マネージャー

島田 陽太氏



講師 (株)セレブリックス
マネージャー

北川 涼氏

※講師のプロフィールはカリキュラムをご覧ください。

|大|枠|プ|ロ|グ|ラ|ム|

座学を中心とした講義を行った上で、基本的に受講者5～6名に対して1講師が専任で配属され、営業として体得すべきビジネスマナー及びスキルに関する実践型研修になります。

Day1

これからの営業のあり方・営業の基本

【講義】今求められる営業とは 【講義】新規開拓の重要性和顧客接点構築手法 等

【ワーク】自社理解・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、営業に活かそう～
どこの誰にどんなニーズがあるのか、ターゲット選定基準をつくる

Day2

新規開拓実践研修①(TELアポ実践研修)

a.m.【講義】最新の営業手法トレンド把握

【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

【講義】「生成AI」を営業活動に取り入れてみよう!

p.m.【ワーク】TELトークスクリプトの解説・作成

【ロールプレイング】受付対応～キーマンコンタクト(切り返しトーク)

【実践】実際にリストへ営業をかけてみよう!

Day3

新規開拓実践研修②(商談力強化研修)

a.m.【講義】オリエンテーション 【講義】商談のノウハウ/進め方

p.m.【ロールプレイング】商談実践、価格交渉 等

研修プログラム

研修当日ご準備
いただきたいもの

- 各自PC、メモ用紙(ノート等)、筆記用具
※会場内はインターネット接続環境が整備されています。
- 10/22の研修時にはコール用(TELアポ実践)リスト(20社以上)
- 事前課題の商談スクリプト ※事前に様式データを送付いたします。

研修参加者にご準備
いただきたいもの

- 営業時利用している資料等
- 商談時に着用する服装
(オフィスカジュアルでも構いません)

提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー 参加申込書

9月25日(金)までに「参加申込フォーム」に登録または「FAX」でお申込みください。



以下のURLから「参加申込フォーム」に登録してください。

URL <https://www.nice-o.or.jp/info/info-75663/>

または



以下の申込欄に必要事項を記入の上、FAXしてください。

026-228-2867

2026年 月 日

企 業 名					
住 所	〒			TEL	
業 種					
フリガナ		部署・役職		年齢	才
受講者名		E-mail			
		営業経験年数	年		
フリガナ		部署・役職		年齢	才
受講者名		E-mail			
		営業経験年数	年		
フリガナ		部署・役職		年齢	才
受講者名		E-mail			
		営業経験年数	年		
参加されるセミナー	参加ご希望のセミナーに✓をつけてください。 ☐ 全講義(6回分)……34,000円(税込・テキスト代金含む) ☐ 第1回…8,000円 ☐ 第2・3・6回…30,000円 ☐ 第3・6回…25,000円 ☐ 第4回…20,000円 ☐ 第5回…20,000円				
貴社が抱えている課題		研修に期待すること			

○本申込書にご記入されました個人情報について、当機構のプライバシーポリシーに即して扱われ、目的外の使用は一切いたしません。
 ※産業振興などの目的で資料・セミナー案内等をお送りさせていただくことがございますがご了承ください。

【お問い合わせ】(公財)長野県産業振興機構 マーケティング支援部 担当:金井・北村

TEL.:026-227-5013 FAX:026-228-2867 E-mail:matching@nice-o.or.jp

会場案内

テクノプラザおかや

〒394-0028 岡谷市本町1丁目1番1号 TEL.0266-21-7000 FAX.0266-21-7001

交通のご案内

J R 利 用：JR岡谷駅下車徒歩1分
 自動車利用：中央自動車道 岡谷インターより10分

最寄駐車場「テクノプラザおかや」「岡谷市営立体駐車場」「岡谷駅南パーク&ライド駐車場」(無料)

