

商工研提携セミナー

対象者 営業力の基礎固めをしたい方、
営業スタイルを見直したい方

元キーエンス・トップ営業が教える、誰もが活かせる体系的営業スキル

日本生産性本部主催

営業スタンダード・スキル研修

1日
(6時間30分)

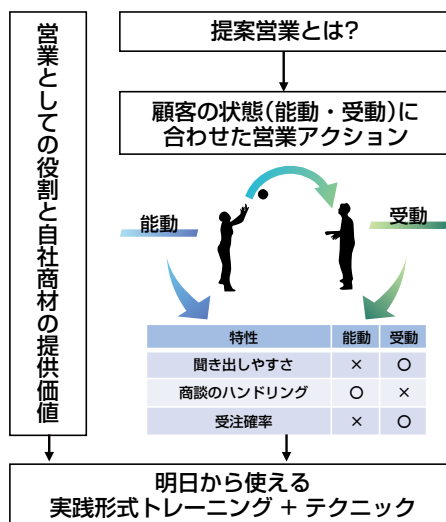
期待される効果

営業の役割を本質的に理解し、求められる行動を再確認します

市場・顧客に応じた商材価値の変化を学び、自社商材が持つ「顧客にとっての本質的な価値」を捉える術を学びます

提案営業の構造や手法を体系的に理解・体験し、即実践で活かせる提案力を身に着けます

プログラム構成



講師略歴 高村 航



慶應義塾大学商学部卒業後、株式会社キーエンスに入社。

製造業や大学・官公庁の工場・研究所向けの同社最高価格帯商品群の直販ソリューション営業とチームマネジメントを長年行う。

同時に、社内勉強会の開催を通じ、多くの営業人材の育成にも携わる。

同社退社後、日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了、本部専属経営コンサルタントの任につく。

- ・在職期間：2004年4月～2021年3月
- ・最終職位：マネージャー
- ・総面談件数：8,723件・25,998人
- ・総デモプレゼン件数：7,077件
- ・社内入賞実績全国個人1位(2011)、全国Gr1位(2011)、ルーキー1位(2005)、他入賞多数

受講者の声

- 今まで自分は「何か」を主軸にお客様にアプローチしており、「何故か」＝顧客が本当に必要としていることを聞き出せていなかったと気づかされた。
- 何となくの感覚でやっていたことが言語化され、良い振り返りになった。今の自分に足りないものが分かり、今後の取組みを考えるきっかけを作れた。
- ロールプレイングと解説の繰り返しにより、なぜうまく進まなかったのか、具体的にどうすれば良いのかを着実に理解することができた。

開催日程とスケジュール

通い1日／オンライン1日 2025年

- 第211回 4月22日(火)【通い】
- 第212回 6月6日(金)【オンライン】
- 第213回 7月11日(金)【オンライン】

9:30

9:30 開始

1. 営業の役割と顧客価値

- ・経営における営業の本質的な役割
- ・商材価値と顧客価値
- ・ニーズとウォンツ
- 【演習】ミニケース検討
- 【演習】自社が提供している価値とは
- ・ビジネス・バリューチェーン全体で考える
- 【演習】顧客の先の顧客とそのニーズとは？

2. 顧客へ提案する

- ・顧客視点を持つ重要性
- ・商品価値と対価
- ・ソリューション営業とは

- ・無形商材(受注生産型)と有形商材(見込み生産型)
- 【演習】ロールプレイング①(ヒアリング→PR)
- ・動機別の顧客の状態
- 「受動(顧客発)」と「能動(当社発)」
- 【演習】ロールプレイング②(PRシートを用いた提案)
- ・商品の「見える化」をする効力
- ・「受動(顧客発)」の場合の具体的な提案方法
- ・「能動(当社発)」の場合の具体的な提案方法
- 【演習】ロールプレイング(総仕上げ)

3. まとめ

17:00 終了

17:00

1名あたり参加費 (消費税10%込)	商工研会員	一般(参考)	昼食のご用意は ございません。	講師：日本生産性本部 講師・主任経営コンサルタント 高村 航 会場：日本生産性本部セミナー室(東京・永田町) 他/オンライン(Zoom) 定員：30名
	39,600円	44,000円		

本研修受講後の推奨プログラム

- ①営業交渉力トレーニング研修
- ②営業部門管理者のための営業マネジメント・デザイン研修