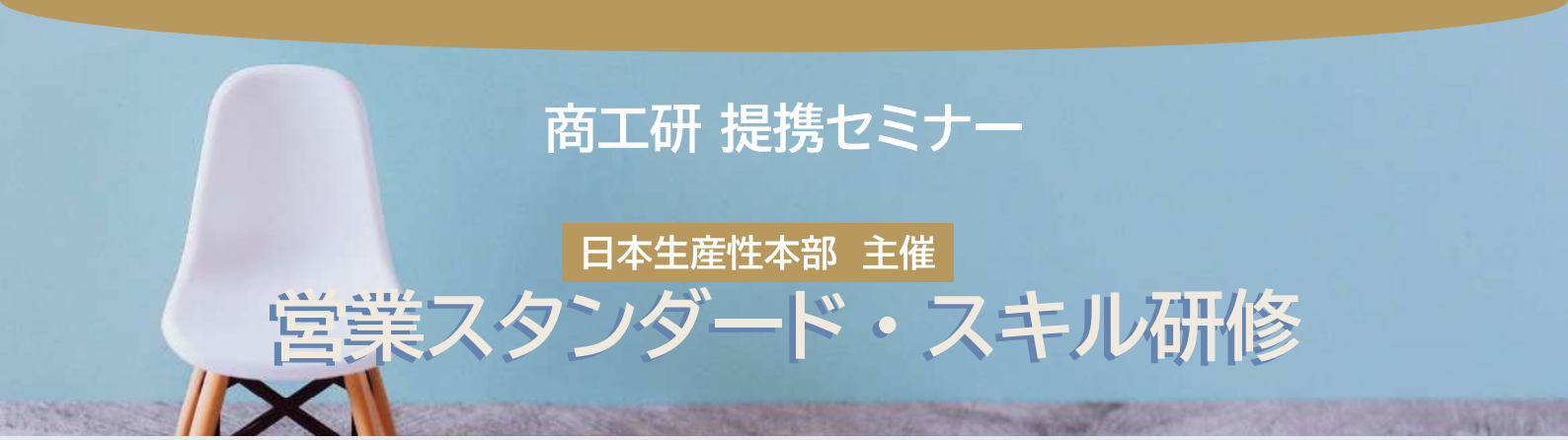


商工研 提携セミナー

日本生産性本部　主催

営業スタンダード・スキル研修

■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
■顧客のニーズを理解し、「顧客にとっての自社商材の価値」を提案する術を学びます
■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

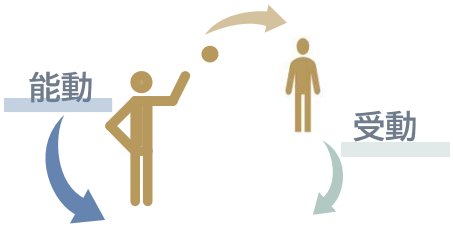
プログラム構成

営業としての役割と自社商材の提供価値

提案営業とは？

↓

顧客の状態（能動・受動）に合わせた営業アクション



特性	能動	受動
聞き出しやすさ	×	○
商談のハンドリング	○	×
受注確率	×	○

↓

明日から使える
実践形式トレーニング＋テクニック

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。

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

通い／オンライン

開催日程

2026年
第214回　4月23日(木)【通い】
第215回　10月6日(火)【オンライン】

	第1日
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】自社が提供している価値とは 【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 ・無形商材(受注産業型)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) ・「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」・「能動」それぞれの具体的な提案方法 【演習】ロールプレイング③(総仕上げ) 3. まとめ
17:00	17:00　終了

参加費（税込）	商工研会員	一般（参考）
	39,600円	44,000円

※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

お問い合わせ先

申込に関すお問い合わせ　商工中金経済研究所　（03）5473-6915
セミナー内容に関すること　日本生産性本部　コンサルティング部　経営開発センター　（03）3511-4030

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