

～顧客の潜在ニーズをつかみ、自社の商品・技術を  
真の課題解決のために提供する営業ノウハウを学ぶ～

# BtoB企業のための 技術営業スキル基礎セミナー

会 期 2026年 8月 4日(火)～ 5日(水) 各回とも2日間  
2027年 1月28日(木)～29日(金) 10:00～17:00

対 象

- BtoB企業の技術営業担当者、マネジャー、管理者の方
- 技術部門の営業支援スタッフの方
- BtoB企業の経営企画部門、事業部門、技術部門等の管理者、スタッフの方

※技術者の方でなくてもご理解いただけるプログラムです。  
※一般的な営業経験が一年以上の方が対象となります。(技術営業は未経験でも結構です。)

講 師 坂田 英之 氏 株式会社日本能率協会コンサルティング 経営コンサルティング事業本部  
マーケティングユニット チーフ・コンサルタント

## ■ 特 長

- ◆業界の動向と、顧客の潜在的な欲求を確実に把握し、自社の技術とマッチングさせるために、新たな価値、魅力を創り、提供できる営業スタッフを育成する。
- ◆顧客ニーズを正しく組織に伝え、自社設計・技術部門と最適に連携できる力を身につける。
- ◆顧客を深く理解し、良好な関係を構築するために有効な技術営業のスキルの基本を学ぶ。
- ◆「技術営業力」=「ソリューション力」を高める4つの要件のベーシックな考え方・手法を確認する。
- ◆ケース演習を組み込み、体感的に理解を深める。

## ■ このような方におすすめです

- ◆お客様の課題解決と自社製品にミスマッチが起きている
- ◆技術的提案から、いかに製品受注確度を向上できるか、そのスキルの伸び悩みに直面している
- ◆ノウハウがないまま技術営業活動を行っている。本質的な課題抽出、価値を最大限に提供する為にはどうすればよいかわからない

## ■ プログラム

各日 10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

### 1日目

#### 【基本的な考え方を共有する】

#### 1 オリエンテーション

#### 2 技術営業の期待役割とは？

- 技術営業に期待される役割を、顧客（業界）視点・自社視点から改めて確認する
- 技術営業力=ソリューション力を高めるためには4つの要件があることを改めて確認する

#### 3 自分の強化ポイントを押さえる **演習**

- 4つの要件について、自社（自分）の現状を客観的に診断し、充実のための課題を抽出する
- ①セルフチェック
- ②分析～課題抽出～グループディスカッション

#### 【要件1：顧客を深く理解する力】

#### 4 「顧客を深く理解する」とは？

- ①顧客を深く理解する＝潜在的な問題を掘り起こす
- ②顧客を深く理解するためのアプローチ・必要情報
  - 顧客の5フォースを理解する
  - 顧客のプロセスを理解する
  - 顧客の戦略ギャップを理解する
- ③顧客の潜在的な問題を掘り起こすには…
  - 上位のキーパーソンとの接点を充実させる
  - 業界トップ・あるべき姿と比較する
  - 徹底的に現場の実態・意見を収集する

#### 5 ケース企業の潜在的な問題を想定する **ケース演習**

- ①ケース企業の資料の読み込み
- ②ケース企業キーパーソンへのインタビュー計画&実施（※講師がキーパーソン役）
- ③業界トップ企業情報の分析
- ④ケース企業の潜在的な問題抽出

### 2日目

#### 【要件2：顧客への提供価値を新たに創り出す力】

#### 6 提供価値を新たに創り出す力とは？

- これまでのソリューションの殻を破る
- 殻を破る3つのアプローチ……戦略から現場・現実まで
  - ①新たなビジネスモデルづくり
  - ②パートナー含むソリューションカトータルプロデュース
  - ③徹底的な現場の課題バラシと現場改善

#### 7 ケース企業への提供価値を企画する **ケース演習**

- ①ケース企業のビジネスモデルに関する情報分析
- ②ケース企業のパートナー情報の分析
- ③ケース企業の現場の課題バラシの確認
- ④ケース企業への提供価値を企画する

#### 【要件3：顧客との関係構築方法を改革する力】

#### 8 顧客との関係構築方法を改革する力とは？ **ミニ演習**

- これまでの関係構築方法の限界
- 関係構築方法を改革する3つのアプローチ
  - ①ソリューションを通じた顧客とのコラボ体制づくり
  - ②ソリューションの付加価値を高めるサービスづくり
  - ③上位キーパーソンの社内・業界での価値向上サポート

#### 【要件4：自社設計・技術部門と最適に連携する力】

#### 9 設計・技術部門との連携を考える **ミニ演習**

- なぜ、営業・設計・技術はうまく連携できないのか
- 重要な、営業からのアプローチの変革
  - ①プロアクティブな報連相
  - ②意図的な協業によるコアコンピタンスづくり
  - ③ベンチマーク視点での改革提言

\*最新の参加申込規定、参加料はお申込みページにございますので、ご確認、同意のうえお申込みください。 \*プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。



# BtoB企業のための技術営業スキル基礎セミナー

## 講師紹介(敬称略)

坂田 英之

株式会社日本能率協会コンサルティング  
経営コンサルティング事業本部 マーケティングユニット  
チーフ・コンサルタント

## お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)から直接で

セミナーID(半角数字)  で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は  
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。  
TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン  
タブレットから



## 参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	114,400円/1名
上記会員外	126,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。  
※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください。)  
※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。  
<https://www.jma.or.jp/membership/>  
※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)  
に掲載しておりますのでご確認ください。ご同意のうえお申し込みください。

## キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルのご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 *2026年4月1日~2027年3月31日 期間の開催一回限り変更受付
開催15日前~開催8日前 (開催当日を含まず)	参加料の10%	無料
開催7日前~前々日 (開催当日を含まず)	参加料の30%	通い: 5,500円(税込)
開催日 前日	参加料の全額	通い: 7,700円(税込)
開催日 当日	参加料の全額	*日程変更は受付しておりません。 参加料の全額を申し受けます。

※日程変更手数料は、消費税を含みます。

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。

参加日程の変更については、1回に限り可能といたします(但し、2026年4月1日~2027年3月31日会期に限る)。

開催7日前より、日程変更手数料が発生いたしますのでご注意ください。

なお、開催当日の日程変更は受付しておりません。

※一部のセミナーにおいて上記規定と異なる場合がございますので、ご確認のうえ  
お手続きをお取りいただきますようお願い申し上げます。

## 会場開催の会場案内

会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。  
日本能率協会 研修室 〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

## 参加定員 15名

※開催催行最少人数に満たない場合は中止する場合がございます。

## 申込に関するお問い合わせ先(参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271

電話受付時間 月~金曜日9:00 ~ 17:00 ただし祝日を除く

E-mail : [seminar@jma.or.jp](mailto:seminar@jma.or.jp) FAX : 03(3434)5505

## プログラム内容に関するお問い合わせ先(企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1955(直通)

## 会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー  
参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。

是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は <https://www.jma.or.jp/membership/>

日本の経営革新

×  
学びと成長



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にするを通じ、新たな  
経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の  
能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門  
領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・  
学校に向け、個別課題解決支援も行っています。

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に合わせた  
プログラム内容

2 実践力のつく演習

3 研修結果を  
継続させる仕組み

4 多様な業界、業種と交流