

提案営業スキル 向上セミナー

～「顧客の徹底理解」にもとづく有効な提案手法を学ぶ～

会 期 2026年 7月21日(火)～22日(水) 各回とも2日間
2027年 3月11日(木)～12日(金) 10:00～17:00

会 場 日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)

対 象
 ・営業部門担当者 (営業経験3～10年程度)
 ・提案営業力を向上させたいと考えている方々
※これまでの営業スタイルを変えたいと考える方々に多くご参加いただいています。

講 師 佐藤 秀祐 氏 (株)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

■ ねらい

著しく変わる昨今の経営環境の中で、業績目標を達成するための営業の役割は大きく変化しています。

これからの営業に求められる価値は、徹底的な顧客理解に基づく顧客の課題解決を提供し続ける思考方法と行動、すなわち「提案営業」ができることです。

しかし、この「提案営業」について、必要性は理解しつつも具体的な「やり方」については社内で確立されておらず、実践が進んでいないのが営業組織の実態ではないでしょうか？

本セミナーでは、自社に持ち帰りすぐに実践できる、提案営業の体系的なプロセス・アクションを学んでいただくことで、**顧客視点・課題解決視点での提案スキル**を備えた営業担当者を育成します。

■ 特 長

●提案営業のプロセスで最も重要な以下のアクションを学んでいただけます。

- ①「ターゲット顧客の徹底理解」
- ②「成功する提案ストーリーづくり」
- ③「イベントの仕掛け・プレゼンテーション」

●ケース演習により、「顧客分析」など、実際の手法を疑似体験できます。

■ プログラム

各日 10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

1日目

1 提案営業の基本の確認

- ・提案営業のプロセスと営業担当の必要アクションを確認し共有する。
- ・営業に求められる役割の変化を踏まえた提案営業の必然性や、基本的な提案営業プロセスと営業のアクションを確認する。

2 自分の強化ポイントを押さえる **演習**

- ・提案営業のプロセスとアクションにおける自分の強化ポイントを明らかにする。
- ・提案営業プロセスに準拠したセルフチェックツールを活用し、自分の現状水準を自己認識するとともに、自分自身の強化ポイントを考察する。

3 ターゲティングとターゲット顧客を徹底理解するための情報収集のすすめ方

- (1) ターゲティング
 - (2) 情報収集のすすめ方
- ・顧客志向・課題解決志向でターゲット顧客を徹底的に理解するための考え方と具体的なアクションを学ぶ。
 - ・ターゲティングの定石を確認しつつ、ターゲットの特に事業面の課題を理解するために不可欠な情報収集の着眼点・必要情報・収集の方法などを考察する。

4 顧客の課題の整理・分析の仕方

- ・収集した顧客情報を提案に結びつけていくための、顧客の課題の整理・分析の考え方と具体的なアクションを学ぶ。

5 顧客情報の読み取りと課題仮説づくり **演習**

- ・収集した顧客情報を提案に結びつけていくための、顧客の課題の整理・分析の考え方と具体的なアクションを学ぶ。
- ・5STEP分析・顧客のSWOT分析などの手法を使って、顧客の事業面の課題を抽出するとともに、ロジックツリー等を用いて顧客の課題を整理・分析していく手法を考察する。また、ケース演習を通じて、上記手法を疑似体験する。

6 まとめ

2日目

7 顧客の意思決定構造とキーパーソンの整理・分析の仕方

- ・収集した顧客情報を提案に結びつけていくための、顧客の意思決定構造&キーパーソンの整理・分析の考え方と具体的なアクションを学ぶ。

8 顧客の意思決定構造とキーパーソンの明確化 **演習**

- ・キーパーソン把握の重要性を再確認しつつ、意思決定構造分析・キーパーソン分析等の手法を用いて、顧客のキーパーソンを正しく掴み、支援者にすべきキーパーソンを可視化する手法を考察する。また、ケース演習を通じて、上記手法を疑似体験する。

9 成功する提案ストーリー (課題解決のためのストーリーとキーパーソン攻略のためのストーリー) の作り方

- (1) 課題解決ストーリーの作り方
 - (2) キーパーソン攻略ストーリーの作り方
- ・顧客理解を踏まえた、成功する提案ストーリー、資料の組み立て方と具体的なアクションを学ぶ。

10 提案ストーリーづくり **演習**

- ・「顧客の課題解決に貢献する提案」及び「支援者づくりのための仕掛け」の2つの視点で、具体的に企画や提案内容を検討していく手法について考察する。また、ケース演習を通じて、上記手法を疑似体験する。

11 プレゼンテーション & まとめ

※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。



提案営業スキル向上セミナー

講師紹介 (敬称略)

佐藤 秀祐

(株)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

入社以来、営業関連部門を中心に、直販・間販双方を含めた営業戦略立案および実現、またソリューション営業への変革プロジェクトや、直接・間接部門双方を対象とした業務改革などを支援している。また、サービスレベルの設計～サービス提供現場でのオペレーション構築、働きがいやES向上の取り組みにも経験が深い。現場に入り込んだ調査や対面方式での指導など、密着型のプロジェクト展開をおこなうことで、経営・現場間のシナジーを生むためのコンサルティングを重視しており、特に、営業戦略を実現する営業マネジメントの構築と目指す営業現場の実現や、それに付随する業務改革に関するコンサルティング・研修の実績を多く保有する。

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)からダイレクトで

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 (開催当日を含みます)	参加料の10%	無料
開催7日前～前々日 (開催当日を含みます)	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け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 20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 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