JMA マネジメントスクール

～ 5つの力を通して、ニーズを把握し提案する ～

BtoB若手営業のための「考える力」向上セミナー

会期・会場

2026年 8月25日(火)～26日(水) 【会場】未定（港区近郊にて開催予定です）
2026年10月 5日(月)～ 6日(火) 【会場】日本能率協会 研修室
2027年 3月 2日(火)～ 3日(水) 【会場】日本能率協会 研修室
各回とも2日間　10:00～17:00

対　象

- 若手の営業担当者の方々
- BtoB商材を扱う企業で働く営業パーソンの方々

講　師　濱田 由朗 氏　株式会社HIM(エイチ・アイ・エム) 代表取締役 ／ 国立静岡大学 客員教授 ／ 国立名古屋工業大学 客員教授

■ ねらい

本セミナーでは、BtoB商材を扱う企業で働く若手営業担当者の方に、
①ニーズヒアリング力　②ニーズ要約力
③ニーズ深耕力　④代替案発想力　⑤効果的提案力
の5つを通して、「考える力」の強化・獲得を目指していただきます。
営業活動に必要な「考える力」を身につけていただくことで、顧客のニーズを正確に把握し、効果的な提案を行うための力を養います。
また、マーケティングやビジネスモデルの理解を深めることで、競争力のある代替案を創出し、営業活動全般の強化に繋げます。

■ 特　長

■実践的な演習を通じた学習
実際の営業シナリオを基にした、実践的な演習を行います。

■具体的な営業プロセスの理解
受注プロセス全般にわたるって必要となる考える力を重点的に強化します。

■顧客ニーズへの対応力向上
顧客の課題を見極め、解決策を提案するためのスキルを養成します。

■多角的な発想法の習得
ロジカルシンキングとクリエイティブシンキングの融合により、**多様な視点からの発想力**を強化します。

受講後に身につくスキル

- お客様の顕在化されているニーズはもとより、潜在的なニーズを引き出す高度なヒアリングスキルが身につきます
- お客様へのヒアリングで得たお客様の課題・ニーズを体系的に整理できるスキルが身につきます
- お客様の主要な課題・ニーズに対応した代替案を多角的に発想できるスキルが身につきます
- これらのスキルを駆使することでお客様窓口との会話が深まり、信頼感を得ることが来ます
- ひいては、お客様窓口の相談相手になれる可能性が高まります

■ プログラム

各日　10:00～17:00（昼休み 12:00～13:00）

1日目

★ オリエンテーション

1 BtoB営業の考え方
「BtoB」と「BtoC」
営業特性を考える視点
- BtoB営業の目指すもの
  - ABM（Account Based MKG）
  - あるべき営業・マーケティング組織体制の考え方
  - 事業特性の認識
  - 事業特性・成功要因（KFS）の把握
  - BtoB（生産財）営業の変革の方向性
  - BtoB 営業マネジメントの考え方
- BtoB営業の基礎知識とスキル
  - BtoB（ソリューション）営業プロセス（例）
  - BtoB （ソリューション）営業スキルの考え方

2 BtoB（ソリューション）営業「考える力」の基礎スキル
- 問題解決の基礎スキル
  －回復型問題と向上型問題 ～ソリューションプロセス認識小演習～
- ロジカルシンキング基礎スキル
  －帰納的発想と演繹的発想 ～MECE発想小演習～

3「ニーズヒアリング力」の強化
～お客様の顕在化しているニーズ、課題のヒアリング～
- 「質問力」の重要性
- 仮説立案の考え方 －ロジカルシンキング発想
  －クリエイティブシンキング発想での補完
- ヒアリングの考え方
- 顧客の課題の深層把握スキル
- ヒアリング準備（ロジックツリー）演習
  ～個人、グループ演習、全体討議、講評～

4「ニーズ要約力」の強化 ～ヒアリング情報のまとめ方～
- コミュニケーションの効率化
- 日常のコミュニケーション（報告、連絡）の改革
- 論理力、説得力
- 人にも伝えやすいまとめ方
  －帰納的まとめと演繹的まとめの使い分け
- ヒアリング結果まとめ演習
  ～個人、グループ演習、全体討議、講評～

2日目

★ 前日の復習

5「ニーズ深耕力」の強化
「BtoB」と「BtoC」
営業特性を考える視点
- BtoB営業の目指すもの
  - ABM（Account Based MKG）
  - あるべき営業・マーケティング組織体制の考え方
  - 事業特性の認識
  - 事業特性・成功要因（KFS）の把握
  - BtoB（生産財）営業の変革の方向性
  - BtoB 営業マネジメントの考え方
- BtoB営業の基礎知識とスキル
  - BtoB（ソリューション）営業プロセス（例）
  - BtoB （ソリューション）営業スキルの考え方

6 BtoB（ソリューション）営業「考える力」の基礎スキル
- 問題解決の基礎スキル
  －回復型問題と向上型問題 ～ソリューションプロセス認識小演習～
- ロジカルシンキング基礎スキル
  －帰納的発想と演繹的発想 ～MECE発想小演習～

7「効果的提案力」の強化
得意先別攻略検討の考え方
会社革新・戦略策立案の考え方
「顧客満足度」の考え方
顧客の「期待値」把握の重要性
「潜在的期待値」把握の重要性
価格設定の考え方
難しい代替案の選択
検討対象領域の考え方
～代替案を優先順位付けし、最適案を効果的に提案～
- お客様の顕在化ニーズだけでなく、潜在的ニーズを探索
  －先行成功事例、他業界・海外成功事例による仮説立案
- お客様の現在の状況、意向に応じて優先順位付け
- お客様の期待を上回る提案でリピート獲得
- 攻略策検討演習 ～個人、グループ演習、全体討議、講評～

8 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。　＊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。

JMA 経営革新を推進する 一般社団法人日本能率協会

申込・セミナー詳細は　JMA100621　検索

BtoB若手営業のための「考える力」向上セミナー

講師紹介（敬称略）

濱田　由朗

株式会社HIM 代表取締役
国立静岡大学 客員教授
国立名古屋工業大学 客員教授

国立広島大学教育学部付属福山高校、慶応義塾大学工学部管理工学科、同大学院工学研究科（管理工学専攻）修了後、日本能率協会コンサルティングで6年間、国際戦略コンサルティング会社A.T.カーニーの東京事務所、シカゴ本社で9年間コンサルティング活動後、独立し、有限会社浜田経営事務所（Hamada Institute of Management）を設立、代表取締役に就任する。現在、株式会社HIMの代表取締役として、医科向け薬品、OTC、トイレタリー、アパレル、家電、清涼飲料、乳飲料、加工食品、食品スーパー、自動販売機オペレータ、システムインテグレータ、システム開発、広告代理業、プラントエンジニアリング、自動車ディーラー、通関業及び、通信機器、電子部品・デバイス、ポンプ、紙器製造・販売、EMS事業などの各種生産財企業数十社にわたる、三十年弱の経営コンサルティング経験を活かし、全社革新、事業戦略、マーケティング戦略、営業戦略、営業マネジメントシステム、ソリューション営業分野で、戦略立案から実施・定着化までの実践的コンサルティングに重点を置き活動中。国立静岡大学非常勤講師、元 大正大学特命教授、ランチェスター学会常任幹事、NPOモノづくり応援隊in大田区理事も務め、社内研修、講演も行なう。

【著 書】『会社が生き返る!』（共著：日本経済新聞社、1998年）、『BtoBのための戦略的ソリューション営業テキスト（副題：事業成功要因）<KFS>を見抜く営業力とは!?)』（日刊工業新聞社、2008年）、『アクションラーニング活用術（副題）：グローバル・ビジネスリーダーの養成とスキルアップ』（日刊工業新聞社、2014年）

参加者の声

- ロジカルシンキングはかねてより知っていたが、実務に落とし込む方法が知れて有益だった。（30代・男性　一般社員　建設、エンジニア）
- 具体的な企業の例を用いた演習が大変理解しやすかった。新たな発想の展開が出来るようになった。（20代・女性　一般社員　倉庫、運輸）
- 先方から頂いた問題をただ回答のみで、本来のニーズ、目的などをしっかり把握できていない状態なので、今後はニーズ深耕力を高めて常に考えて行動をしていきたいと思います。（20代・男性　一般社員　食料品）

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）JMA 100621 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、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あげます。

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
他（港区近郊にて開催予定です）

参加定員　15名
※開催催行最小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)

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」の力を最大にすることを通じ、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。

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/

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