

BtoB若手営業のための「考える力」向上セミナー

会 期 2025年 3月 4日(火)～ 5日(水) ※東京会場
 6月11日(水)～12日(木) ※東京会場
 8月26日(火)～27日(水) ※オンライン
 10月21日(火)～22日(水) ※東京会場
 2026年 3月 3日(火)～ 4日(水) ※オンライン

開催形態
 会場開催：日本能率協会
 研修室
 (東京都港区芝公園)
 オンライン開催：Zoom

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 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

本セミナーのねらい
 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がります。

| プログラム | | <昼休み 12:00～13:00> | | |
|-------|--|---|--|--|
| | 1日目 | 2日目 | | |
| 10:00 | <div>☆オリエンテーション</div> <div>1 BtoB営業の考え方</div> <div>「BtoB」と「BtoC」</div> <div>営業特性を考える視点</div> <div>• BtoB営業の目指すもの</div> <div>ABM(Account Based MKG)</div> <div>あるべき営業・マーケティング組織体制の考え方</div> <div>事業特性の認識 事業特性・成功要因(KFS)の把握</div> <div>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</div> <div>• BtoB営業の基礎知識とスキル</div> <div>BtoB(ソリューション)営業プロセス(例)</div> <div>BtoB (ソリューション)営業スキルの考え方</div> <div>2 BtoB(ソリューション)営業「考える力」の基礎スキル</div> <div>• 問題解決の基礎スキル</div> <div>ー回復型問題と向上型問題 ーソリューションプロセス認識小演習ー</div> <div>• ロジカルシンキング基礎スキル</div> <div>ー帰納的発想と演繹的発想 ーMECE発想小演習ー</div> <div>3 「ニーズヒアリング力」の強化</div> <div>ーお客様の顕在化しているニーズ、課題のヒアリングー</div> <div>「質問力」の重要性</div> <div>• 仮説立案の考え方 ーロジカルシンキング発想</div> <div>ークリエイティブシンキング発想での補完</div> <div>ヒアリングの考え方</div> <div>顧客の課題の深層把握スキル</div> <div>• ヒアリング準備(ロジックツリー)演習</div> <div>ー個人、グループ演習、全体討議、講評ー</div> <div>4 「ニーズ要約力」の強化 ーヒアリング情報のまとめ方ー</div> <div>コミュニケーションの効率化</div> <div>日常のコミュニケーション(報告、連絡)の改革</div> <div>論理力、説得力</div> <div>• 人にも伝えやすいまとめ方</div> <div>ー帰納的まとめと演繹的まとめの使い分け</div> <div>• ヒアリング結果まとめ演習</div> <div>ー個人、グループ演習、全体討議、講評ー</div> | <div>☆前日の復習</div> <div>5 「ニーズ深耕力」の強化</div> <div>状況把握の考え方</div> <div>ー顕在化しているニーズ、課題の本質把握ー</div> <div>• 課題展開と俯瞰の重要性 ー目的・手段のHow Tree</div> <div>真のニーズ</div> <div>客先の課題、ニーズの仮説立案、ヒアリング準備</div> <div>MECE視点のロジックツリーの効用</div> <div>• ニーズの本質把握演習 ー個人、グループ演習、全体討議、講評ー</div> <div>6 「代替案発想力」の強化</div> <div>ー思い込みに囚われない、多角的代替案の創出ー</div> <div>• 代替案創出の考え方</div> <div>MECEを活用した課題展開の実際 MECEを活用した原因究明の実際</div> <div>クリエイティブシンキングとロジカルシンキング</div> <div>ラテラルマーケティングの考え方 ロジカル思考、デザイン思考とアート思考</div> <div>ビジネスモデル視点への展開 新しいデジタル化がもたらす価値</div> <div>• 代替案創出演習 ー個人、グループ演習、全体討議、講評ー</div> <div>7 「効果的提案力」の強化</div> <div>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</div> <div>「顧客満足度」の考え方 顧客の「期待値」把握の重要性</div> <div>「潜在的期待値」把握の重要性 価格設定の考え方</div> <div>難しい代替案の選択 検討対象領域の考え方</div> <div>ー代替案を優先順位付けし、最適案を効果的に提案ー</div> <div>• お客様の顕在化ニーズだけでなく、潜在的ニーズを探索</div> <div>ー先行成功事例、他業界・海外成功事例による仮説立案</div> <div>• お客様の現在の状況、意向に応じて優先順位付け</div> <div>• お客様の期待を上回る提案でリピート獲得</div> <div>• 攻略策検討演習 ー個人、グループ演習、全体討議、講評ー</div> <div>8 まとめ</div> | | |
| 17:00 | | | | |

※プログラム内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。

◆ 関係部門・関心のある方へご回覧・ご紹介ください。
 ◆ 「参加者の声」は裏面をご参照ください。

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

1957年北海道生まれ。国立広島大学教育学部附属福山高校、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10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、今後はニーズ深掘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 | 108,900円/1名 |
| 上記会員外 | 121,000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。

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。

キャンセル・参加日程変更の規定

| キャンセルご連絡日 | キャンセル料 | 日程変更手数料 (年度内一回限り) |
|-----------------------------|---------|----------------------|
| 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% | 5,500円(税込) |
| 開催前日および当日 | 参加料の全額 | 7,700円(税込) |

参加日程の変更については、変更後の日程で確実に参加することを条件に1回のみ可能といたします。
電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万が一キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。なお変更後の日程のキャンセルの場合も上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同一年度内(4月～翌年3月)に限ります。
(注)変更・キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

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。

オンライン受講の方法

- オンライン会議ツール「Zoom」で配信します。
事前に接続テスト(<https://zoom.us/test>)にアクセスいただき、動作をご確認ください。
 - 1申込につき1名様をご受講ください。(著作権の観点から1申込で複数の方のご受講はお受けしません)
 - ビデオオンできる環境をご用意ください。イヤホンやヘッドセット、外部スピーカーを使用してお申し込みください。
 - お申し込み時、参加される方のメールアドレスを必ず登録してください。
 - テキストは事前に配付します。
 - 本セミナーの講義資料および配信映像の録画、録音、撮影など複製ならびに二次利用は一切禁止です。
 - Zoomにおけるリモート制御ならびにレコーディング機能はホスト側にて停止させていただきます。
- ※お申し込みの前に必ずオンラインLIVEセミナー規約をご確認ください。
お申し込み完了を以て規約に同意したことといたします。

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