

～ 顧客の課題解決をし、利益を創出する ～

4つの視点から学ぶ 提案営業力強化セミナー

会 期	2026年 6月12日(金) 2026年 9月14日(月) 2027年 1月28日(木)	各回とも 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	<ul style="list-style-type: none"> ・営業担当幹部、営業マネジャー、リーダー、中堅社員の方々 ・営業企画部門、経営計画部門に所属の方々 ・営業部門の「働き方改革」を担当されているの方々 	
講 師	水島 温夫 氏 [グループ演習ファシリテーター]	有限会社フィフティ・アワーズ 代表取締役 主席研究員 元 旭硝子株式会社 澤井 弘昌 氏

■ ねらい

提案営業は事業の高付加価値化のために必須であり、営業部門の最大の課題です。

顧客の問題解決に向けて営業の現場では頑張っていますが、その多くは個別対応で手間暇がかかる割には利益に直結していません。

また、営業マンの個人プレーに依存しているケースが多く、組織パワーの活用も不十分です。

本セミナーでは、提案営業を「事業戦略」、「顧客価値」、「事業性」、「営業行動モデル」の4つの視点で整理し、

- ① 対応型から提案型営業への転換
- ② 利益につながる提案営業の在り方
- ③ そのための営業マン行動の差別化 について学びます。

これまでとは異なるステップアップした提案営業へと脱皮するはず です。

■ 特 長

提案営業が事業の高付加価値化のキーワードとして叫ばれています。しかし、実際は簡単ではありません。営業を担う方々へ提案営業力のパワーアップの方法として

- ① 「顧客から見た価値」での提案企画
 - ② 高収益化に結び付ける提案営業のプロセス
- を具体的に分かりやすく1日で学び、理解するセミナーです。

■ このような方におすすめです

- ◆ 提案営業力を強化したいが、どのようなアプローチをしたらよいかわからない
- ◆ どのような提案を、どのようなやり方で提案すればよいかわからない
- ◆ 毎日、毎月目の前のお客様、課題の対応に追われる中で、一度しっかり考えたい
- ◆ 提案企画書をつくるのに手間暇がかかる。その割には成果が出ない
- ◆ 取引のネット化が進む中で、営業マン本来の価値創造として提案営業力を高めたい

■ プログラム

10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

1 なぜ、提案営業なのか？ 「事業戦略」視点

- ① 事業戦略としての提案営業
- ② 提案営業を実践している優良企業の事例

受講生が得るもの 自社の事業戦略を顧客視点に置き換えて理解する。さらに、自社にとっての営業のポイントを理解する。

2 売れるか、選ばれるか？ 「顧客価値」視点

- ① 「顧客から見た価値」で6つに大別される事業
- ② 営業マンが提供する9つの「顧客から見た価値」
- ③ 提案の質と量の高め方

受講生が得るもの 9つの「顧客から見た価値」の内容とポイント。顧客に受け入れられる提案であるための条件を理解する。

グループ討議 提案営業の現状と課題

3 稼げるか、儲かるか？ 「事業性」視点

- ① 個別フルオーダーメイドからイージーオーダー型での水平展開
- ② 利益の源泉としての先取り提案の方法

受講生が得るもの 提案営業における効率化のポイント。高価格化のポイント。

4 どう、働けばいいのか？ 「行動パターン」視点

- ① 提案営業の行動ステップの共有化
- ② 営業行動の選択と集中の実施

受講生が得るもの 無駄な行動の削減と、効率的なルーティーン行動の内容について理解する。

グループ討議 提案型行動モデルの設計

※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。



4つの視点から学ぶ 提案営業力強化セミナー

講師紹介
(敬称略)

水島 温夫 有限会社フィフティ・アワーズ
代表取締役 主席研究員

慶應義塾大学機械工学修士、スタンフォード大学化学工学およびシビルエンジニアリング修士。

石川島播磨重工業株式会社を経て、株式会社三菱総合研究所に入社。国際経営コンサルティング部長、経営コンサルティング事業センター長を経て、現在、フィフティ・アワーズ代表取締役。製造業からサービス業にいたる幅広い業界にわたってコンサルティング活動を展開している。事業戦略、組織戦略をはじめ、数多くのプロジェクトを手掛ける。幅広く事業コンサルティングを手掛けること30年、その中で培った経験を生かし日本企業が世界で勝つための経営手法を開拓してきている。

【グループ演習ファシリテーター】

澤井 弘昌

元旭硝子株式会社にてBtoB営業に長年従事。ソリューション型営業を実践、アジアでの海外営業も経験。

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	70,400円/1名
上記会員外	82,500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