

4つの視点から学ぶ 提案営業力強化セミナー

顧客の課題解決をし、利益を創出する

会 期 2025年 1月24日(金)
6月13日(金)
9月10日(水)
2026年 1月29日(木)

対 象

- 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」を担当されている方々

本セミナーの特長

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。

開催会場 日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)

講 師 水島 温夫 氏 有限会社フィフティ・アワーズ
代表取締役 主席研究員
【グループ演習ファシリテーター】
澤井 弘昌 氏 元 旭硝子株式会社

おすすめの方

- 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

<昼休み 12:00~13:00>

10:00

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

17:00

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。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。

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。

参加者の声

- 自社が目指すべき所、今後必要なベクトルを論理的に理解でき、参考になった。企画系のお仕事をされている方、経営層にもおすすめです。(30代 男性 課長・マネジャークラス 営業企画・管理担当)
- お客様から必要とされる会社になるためのプロセスや提案方法が分かり勉強になりました。(20代 男性 一般社員 営業担当)
- 提案の作り方、提案までの流れを理解することができた。営業としてまず何をするべきか学ぶことができた。(20代 男性 一般社員 採用担当)

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 150972** 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	64,900円/1名
上 記 会 員 外	77,000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 20名 (参加人数が最少催行人数に達しない場合は、中止させていただく場合がございます。)

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)

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

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

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%	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。

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