

新任営業担当者のための マーケティングの基本セミナー

会期	2026年 8月 5日(水) 2026年 11月 26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	・新任営業担当者として、顧客への提案型営業、コンサルティング営業、ソリューション営業などが求められる方	
講師	金森 努氏 (有)金森マーケティング事務所 取締役	

■ ねらい

モノが満ちあふれ、差別化が困難になった今日、単なる「モノ売り」ではなく、顧客のニーズと課題を抽出して課題解決をする「コト売り」、つまり提案型営業、コンサルティング営業、ソリューション営業などが求められています。

その実現のためには営業担当者にもマーケティングのマインドとスキルが欠かせません。本セミナーでは、マーケティングの基礎の中から、「自社視点」ではなく「顧客視点」で考えるための「ニーズ抽出」と、顧客の課題と競合に対する自社優位性を明確にするための「環境分析」、ターゲットの選定とそれに対する魅力の打ち出し方(ターゲティング・ポジショニング)に特にフォーカスして各種の演習を通して学んでいきます。

そして、いわゆる「ご用聞き営業」ではなく、「提案型営業」「ソリューションセールス」を実現するための「SPIN話法」を、顧客のニーズと顧客課題の明確化を活かしてより効果的に展開する実践演習も行なっていきます。

B to Cの事例や演習だけでなく、B to Bにおける留意点も各パートで適切に押えて習得してまいりますので、業種に関わらず、自社で活かせるポイントを習得することが可能です。

■ このような方におすすめです

- ◆顧客が見えない、顧客のニーズや課題がわからない
- ◆競合他社と差別化した訴求ができない
- ◆顧客に刺さる価値の伝え方や価格の示し方、売り方がわからない
- ◆マーケティングと言われると、専門用語やフレームワークが苦手、面倒で敬遠してしまう
- ◆顧客への営業が、ついつい「モノ売り」に終始してしまいうまくいかない

■ プログラム

10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

1 マーケティングの基本を理解する

- ・自社の商材ではなく、まずは「ニーズ」から考える
- ・「ニーズの深掘り」をして、顧客の「真のニーズ」を明確にする **事例演習**
- ・常に「マーケティングの全体像(体系)」に沿って考える **事例演習**
- ・マーケティングにおけるB to CとB to Bの違い

【学習のポイント】

- ・営業担当者がマーケティングを学ぶ必要性と、それを活用する意味が理解できる
- ・顧客理解に必須な「ニーズ」の本質と、具体的な抽出のポイントがわかる
- ・顧客の「真のニーズ」まで深掘りして、最適、かつ効果的な動きかけができるようになる
- ・顧客の抱える課題をヒアリングする方法がわかる
- ・マーケティングを俯瞰してとらえられるようになるための「流れ」を理解して、体系的に考えられるようになる

2 スタート地点は「環境分析」から

- ・「3C分析」のポイントを正しく押え、より深い分析ができるようになる
- ・3C分析の分析事例で具体的な使い方を理解する (B to Bの事例)
- ・連続事例演習①「3C分析編」：グループワークで手を動かして身に付ける
- ・B to Bにおける環境分析に必要な視点

【学習のポイント】

- ・環境分析のフレームワークで最も重要な「3C分析」を、フレームワークのポイントをしっかり押えた上で、具体的な分析事例を通じて学び、さらに事例演習で「使える」ようになる

3 市場における顧客候補の抽出と、それに対する自社の魅力の示し方を考える：戦略立案

- ・もはや、一般的なセグメントの「切り口」から考えているは売れないセグメンテーションの大原則と、本来のセグメントの方法とは？ **事例演習**
- ・営業ヒアリングに必須！顧客の課題と検討状況を聞き出すためのキーワード
- ・顧客候補の中から魅力度を判定して、アプローチの優先順位を明らかにする：ターゲティング

- ・ターゲットに「自社の魅力」を打ち出して、競合との差別化を図る：ポジショニング (事例)
- ・地道な歩みが成功への道：「戦略立案」の実務における最大のキモとは？
- ・連続事例演習②「戦略立案編」：セグメンテーション・ターゲティング・ポジショニングをグループワークで身に付ける
- ・B to Bにおける戦略立案の留意点 **【学習のポイント】**
- ・「誰に・どのように魅力を示すのか？」という「戦略立案」が「マーケティングの全体像」の中でも「心臓部」。その具体的なポイントや実務上のキモと手法を理解し、実践できるようになる。営業に欠かせない競合との差別化方法も明確になる。

4 マーケティングと「SPIN話法」を結びつけて、効果的な顧客アプローチを実現する

- ・「SPIN話法」とそのポイント：
S (Situation) = 状況質問、P (Problem) = 問題質問、I (Implication) = 示唆質問、N (Need-Payoff) = 解決質問の4種類の質問を会話に取り入れることで、顧客のニーズに対して適切な提案を行えるようになる「SPIN話法」の基本を理解する
- ・マーケティングの環境分析・戦略立案を元にして、「SPIN話法」を組み立てる
- ・事例ケースを使った「SPIN話法」の実践練習 **ロールプレイング**
- ・【学習のポイント】
・先に学んだ「環境分析(3C分析)」と、ターゲティング・ポジショニングの考え方を使得、「SPIN話法」の効果的な「セールスシナリオ」が作れるようになる。

5 振り返りと自分の業務との結びつけ

- ・学びの振り返りと自分の業務との結びつけ **個人ワーク**
- ・振り返りの共有とグループ討議 **グループワーク**
- ・講師との質疑応答、アドバイス **【学習のポイント】**
- ・ここまでで学んだ内容を振り返り、学びのポイントやキーワードを自分の中に落とし込み、自分の業務でどのように活用できるかを考えられるようになる。

*最新の参加申込規定、参加料はお申込みページにご覧いただけますので、ご確認、同意のうえお申込みください。

*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。



新任営業担当者のためのマーケティングの基本セミナー

講師紹介 (敬称略)

金森 努

(有)金森マーケティング事務所

取締役

金沢工業大学KIT虎ノ門大学院、グロービス経営大学院大学の客員准教授を歴任。2005年より青山学院大学経済学部非常勤講師。
大学でマーケティングを学び、NTT系のコールセンターに入社。数万件の「本当の顧客の生の声」に触れ、消費者行動に興味を覚え、深くマーケティングに踏み込む。(日本消費者行動研究学会学術会員)。
コンサルティング会社、広告会社(電通ワンダーマン)を経て、2005年に独立。30年以上、マーケティングの「現場」で経験を蓄積している。
研修によってマーケティングを「知っている」だけではなく、「業務に活かせるようになること」にこだわっている。

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	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HPI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 25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