

# 販売職・営業職向け…提案営業の基礎研修です！

## 提案型営業手法



新規顧客、新商品・サービスの開拓

ができる提案営業の手法とは？

成果につなげるヒントを学びます

### 営業資料の持参

自社の会社案内、商品カタログ、サンプル等の「商品紹介ができるもの」をご持参ください

主な内容

### 1. 提案営業とは

- 営業を取り巻く環境の変化
- 営業とは／販売職・営業職・接客職の基本
- 提案営業の基本
- 何を販売するのか

### 2. 顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析

- 自社を知る／顧客を知る／競合を知る
- 顧客のニーズに合う商品・サービスとは
- 【演習】既存顧客の深耕策を考える
- 【演習】新規顧客の開拓策を考える

講師

中小企業診断士 佐藤 康二氏 (株)エム・イー・エル取締役

- プロフィール—●企業勤務を経て起業後、実務経験を活かしてコンサルタントに。一人ひとりの「やる気」を引き出しつつ、組織としての力を活かした営業力、マーケティング力の向上で多数の中小企業の経営力強化をサポート。
- 中小企業大学校や全国の商工会議所における講演、セミナー講師としても活躍。
- 著書に『どうすれば組織はイキイキするのか?』、『なぜ、人は本気で働かないのか?』(同友館)。
- 公的機関 講座実績例—栃木県産業振興センター「経営リーダー育成塾」「提案型営業実践」、中小企業大学校「経営管理者養成コース」「経営戦略策定」「提案営業研修」「問題解決研修」他、栃木県南地域地場産業振興センター「OJTトレーナー養成コース」、群馬県産業支援機構「ぐんま実践マネジメントスクール」、東京商工会議所、横浜商工会議所、福岡商工会議所 他実績多数



■日時 令和8(2026)年 6月3日(水) 9:30~16:30 (昼休憩 12:30~13:30)

■受講料 3,300円(税込) ■定員 20名(先着順)

※研修開催日の約1ヵ月前にFAXにて「受講料振込のご案内」を送付いたします。

■会場 とちぎ産業交流センター2階 第2・第3会議室(宇都宮市ゆいの杜1-5-40)

■申込方法 下記に必要事項をご記入の上、切らずにFAXまたはE-mailにてお申込みください。

企業名				資本金	万円	
所在地	〒			業種		
				従業員数	名	
TEL/FAX	/			センター会員	会員・非会員(いずれかに○)	
E-mail				申込担当者		
受講者①	フリガナ			所属	役職	年齢
	氏名					
受講者②	フリガナ			所属	役職	年齢
	氏名					