

顧客視点で成果を生む営業スキルを身に付ける！ はじめての営業活動の進め方 (苫小牧開催)

研修のねらい

営業担当者が成果を挙げ、第一線で活躍するためには、営業の本質や基本を知るとともに、顧客を理解し、「自社の製品・サービスが顧客にどんな価値を提供できるのか」を把握することが重要となります。

本研修では、新任の営業担当者やスタッフを対象に、顧客や場面に応じた効果的な営業活動を行う上で必要となる基本知識や営業手法について学びます。また、自社の製品・サービスの「真の提供価値」を確認し、自信を持って顧客に提案できるようにすることを目的とします。

研修のポイント

- ☑ 営業活動を「知識」として学ぶだけでなく、自社の製品・サービスの「本当の価値」を発見し、自信を持って顧客に伝えられるようになります。
- ☑ 顧客の抱える課題やニーズを引き出す方法や効果的な商談の進め方を学びます。
- ☑ 今後の行動計画を作成します。

研修期間

2026年 8/26 水

(1日間 6時間)

対象者

営業部門の新任管理者・管理者候補

- ・ 新任もしくは経験の浅い営業担当者の方
- ・ 営業への苦手意識を払拭したい方
- ・ 自身の営業活動を見直したい方

定員 15名

受講料 16,000円(税込)

苫小牧市内の中小企業事業者は苫小牧市の受講料助成制度をご活用いただけます。
詳細は裏面をご参照ください。

会場

苫小牧経済センタービル
6階 大ホール

苫小牧市表町1丁目1番13号
(苫小牧商工会議所)

8/26 水	9:20 ~ 9:30	開講式・オリエンテーション	
	9:30 ~ 11:00	営業の本質と担当者の役割	営業担当者が顧客との信頼関係を築き、成約率を高めていくのにあたって知っておくべき営業の本質や役割・提供する価値について学びます。 ・ 営業に対するイメージと実際 ・ 「売れる営業」と「嫌われる営業」の違い ・ 自社の商品・サービスが持つ顧客提供価値の検討 (演習)
	11:00 ~ 12:30	顧客のニーズを引き出すコミュニケーション	顧客の持つ悩みやニーズを引き出すうえで必要なコミュニケーションについて学びます。 ・ 信頼を高めるコミュニケーション ・ 効果的な質問の仕方 ・ 顧客の真の課題を引き出す (演習)
	13:30 ~ 15:00	商談交渉のステップと効果的な進め方	効果的な商談を実現するために交渉力を高める方法を学び、実際に自社で売り込みたい製品・サービスに当てはめた提案シートを作成します。 ・ 購買行動を喚起する提案のアプローチ ・ 成約の可能性を高めるクロージング ・ 模擬商談 (演習)
	15:00 ~ 16:30	選ばれる営業になるためのポイントと行動計画の作成	成約後のアフターフォローの差が、長期的な顧客との関係継続や新規開拓において大きな差となります。ここでは、顧客と良好な関係を築き、「この人から買いたい」と思われる"できる営業担当者"を目指すためのポイントを学び、今後の自信を持って営業に従事するための行動計画を作成します。 ・ アフターフォローの重要性と顧客生涯価値の考え方 ・ "できる営業担当者"の実践例 ・ 行動計画の作成、行動宣言
16:30 ~ 16:40	終講式		

※研修内容・日程等は変更になる可能性がございますので予めご了承ください。

講師紹介 (敬称略)



株式会社プリリアンス・クリエイション 代表取締役社長・経営管理修士 (MBA)

中内 由佳 (なかうち ゆか)

経営管理修士 (MBA)、日本交流分析協会インストラクター、中小機構近畿本部・経営支援アドバイザー。短期大学卒業後、金融機関、アパレルメーカー取締役を経て2009年にプリリアンスクリエイション設立、中小企業支援の世界へ。支援と向き合う中で「現場にはマーケティングが不可欠」という実感から、立命館大学大学院経営管理研究科にてMBAを取得。マーケティング、ブランディング、心理学を活かし、「中小企業の強みの言語化」と「価値の伝え方」を専門に中小企業支援に取り組んでいる。



研修会場のご案内

- 自家用車の場合、国道36号線を室蘭方面へ直進。
苫小牧警察署の向かい
- バス利用の場合、最寄のバス停は「市役所前」
- 徒歩の場合、苫小牧駅南口から駅前通りを直進。
JR苫小牧駅から約900m

【会場】
苫小牧経済センタービル 6階 大ホール
苫小牧市表町1丁目1番13号
(苫小牧商工会議所)
会場電話番号 0144-33-5454

◆個人情報の保護について
個人情報保護法に定義されています個人情報に該当する情報については、当機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者（業務委託先を除く）への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものとします。

【苫小牧市の企業・事業主の皆様へ】
本講座は、**苫小牧市中小企業人材育成補助金**の対象となっています。
詳しくは、苫小牧市役所までお問い合わせください。
※補助金は先着となっておりますので、お早めに申請をお願い致します。
補助額：14,545円
○お問い合わせ先
苫小牧市産業経済部企業政策室
工業雇用政策課 Tel.0144-32-6436

お申込みは裏面右下のQRコードから！

※QRコードの商標はデンソーウェーブの登録商標です。

～ 中小企業大学校旭川校 今後の研修のご案内 ～

No.205 若手リーダー養成講座

苫小牧開催

～周囲を巻き込み、成果を上げる！
リーダー養成研修～

研修期間 11月4日(水)～6日(金)

受講料 32,000円(税込)

対象者 新任管理者および候補者



若手社員がリーダーとしての自覚を持ち、周囲のメンバーに積極的に働きかけ、チームとして目標達成を推進していくために必要となる、上司の補佐、後輩・部下指導、チームで仕事を円滑に進めるスキルについて学びます。

No.25 部下指導に活かす人材マネジメントの考え方

札幌開催

～キャリア支援を通じて組織と人を成長させる～

研修期間 10月1日(木)～2日(金)

受講料 22,000円(税込)

対象者 管理者・新任管理者(候補者)



管理者が部下のキャリア形成を支援しながら、自社が求める人材像へと成長を支援するマネジメントのあり方を学びます。

No.31 中堅管理者研修(11月開催)

札幌開催

～チームを牽引できる人材を目指す～

研修期間 11月17日(火)～19日(木)

受講料 32,000円(税込)

対象者 管理者



中堅管理者として、より高いマネジメント能力を得ることをねらいとし、その土台である意識・意欲と組織をまとめる力を向上させることを学び、また、これらを自社へと波及させていくための自身の行動計画を作成していきます。

No.37 経営力強化講座

札幌開催

～自社の現在地を知りビジョンへ向かう！
経営計画のつくり方～

研修期間 2027年1月13日(水)～15日(金)

受講料 32,000円(税込)

対象者 経営者、後継者、経営幹部



成長を続ける企業の特徴を基に、持続的経営のヒントを学びます。そして、自社の現状を決算書の数値から把握した上で、経営計画を策定するための考え方と実践方法について学び、経営力の強化を図ります。