

特典  
新規開拓  
実践研修付



# 2024年度 提案営業・ 交渉力・ プレゼン能力 向上セミナー

## 受講者募集中

セミナーと  
実務の連動により  
成果を上げる  
**2ヶ月間!**



科学的に成果を出す営業術で  
「待ちの営業」から「攻める営業」への転換  
～部下との関係を築きながら売上を伸ばす仕組みをつくろう～

### 特典1 新規開拓実践研修付

(研修中に実際に取引したい企業に営業活動を行います。)

令和5年度の新規開拓実践研修の成果

取引成約 ..... **1件**

成約金額 ..... **約30万円**

試作・見積依頼・  
後日訪問約束ほか... **計22件**

特典2 受講終了後、希望者には  
「わが社の強み分析」について  
産業振興機構の経営サポーターが  
お手伝いいたします!



日時 ◎カリキュラムは裏面をご覧ください。

[全6回シリーズ] 全講義(6回)出席された方には受講修了証を授与いたします。

- 第1回 2024年 9月19日(木) 13:30~15:45
- 第2回 2024年 10月 3日(木) 10:00~17:30
- 第3回 2024年 10月10日(木) 10:00~17:30
- 第4回 2024年 10月24日(木) 10:00~17:30
- 第5回 2024年 11月 6日(水) 10:00~17:00
- 第6回 2024年 11月14日(木) 10:00~17:00

場所 **テクノプラザおかや 1階「大研修室」**  
長野県岡谷市本町1-1-1 TEL.0266-21-7000  
最寄駐車場「テクノプラザおかや」「岡谷市営立体駐車場」「岡谷駅南パーク&ライド駐車場」(無料)

対象者 **県内中小企業の経営者、管理者、営業責任者・担当者等**  
※管理職の方と営業担当者等双方の出席をお勧めいたします。

定員 **45名**(定員になり次第締め切ります)

受講料 **6回分/34,000円**  
(税込・テキスト代金含まず)  
受講料は後日で請求申し上げます。  
個別での参加も可能です。  
詳細は中面をご覧ください。

申込方法 **9月13日(金)までに**下記URLに掲載されている  
「受講申込書フォーム」に登録または  
FAX(026-228-2867)でお申し込みください。  
**URL:https://www.nice-o.or.jp/info/teian2024/**

(公財)長野県産業振興機構

# 提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー 参加申込書

電子メール又はファックスで **9月13日(金)まで** にお申込みください。



件名を「提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー申込」とし、  
下記の必要事項を記載または、参加申込書を添付の上、送信してください。

**matching@nice-o.or.jp**



下記に必要事項を記載の上、  
ファックスしてください。

**026-228-2867**

2024年 月 日

企業名			
住所	〒	TEL	
業種			
フリガナ	部署・役職	年齢	
受講者名	E-mail		
	営業経験年数	年	
フリガナ	部署・役職	年齢	
受講者名	E-mail		
	営業経験年数	年	
フリガナ	部署・役職	年齢	
受講者名	E-mail		
	営業経験年数	年	
参加されるセミナー	参加ご希望のセミナーに✓をつけてください。 <input type="checkbox"/> 全講義(6回分)……34,000円(税込・テキスト代金含む) <input type="checkbox"/> 第1回…8,000円 <input type="checkbox"/> 第2・3・4回…30,000円 <input type="checkbox"/> 第3・4回…25,000円 <input type="checkbox"/> 第5回…20,000円 <input type="checkbox"/> 第6回…20,000円		
貴社が抱えている課題	研修に期待すること		

○本申込書にご記入されました個人情報について、当機構のプライバシーポリシーに即して扱われ、目的外の使用は一切いたしません。  
※産業振興などの目的で資料・セミナー案内等をお送りさせていただくことがございますがご了承ください。

●お問合せ● (公財)長野県産業振興機構 マーケティング支援部 担当:山岸・三井

TEL:026-227-5013 FAX:026-228-2867 E-mail:matching@nice-o.or.jp

## 会場案内

### テクノプラザおかや

〒394-0028 岡谷市本町1丁目1番1号 TEL.0266-21-7000 FAX.0266-21-7001

交通のご案内

J R 利 用：JR岡谷駅下車徒歩1分  
自動車利用：中央自動車道 岡谷インターより10分

最寄駐車場「テクノプラザおかや」「岡谷市営立体駐車場」「岡谷駅南パーク&ライド駐車場」(無料)



提案営業・交渉力・プレゼン能力  
向上セミナー[全6回シリーズ]

注目

# チューモク講義

## チューモク1 第1回目(9/19)

経営者・管理者にもおすすめ

### 人を活かす組織づくりと営業のための Webマーケティング

必見です!

年間50万アクセスを達成し、  
14件の顧客開拓に成功した事例を紹介します。  
この求人難の時代に適切な人材の採用術も伝授!

コロナにまったく動じなかった  
岡山の製造会社のV字回復の手法  
を探ります。

なぜ大きな影響を受けなかった  
のか?具体的に行った3つのコト  
とは?



御津電子株  
代表取締役社長

講師  
人見 雄一 氏

### 企業が抱える 問題・疑問とは

こんなお悩みを抱えている方に  
おすすめです

営業組織のパフォーマンスが伸び悩んでいる。

対面型とオンラインを併用した  
ハイブリッド型の営業へシフトしたい。

新人の教育に課題を感じている。

営業活動が属人化していて  
マネジメントできていないと感じる。



講師  
セブリックス株  
取締役 執行役員  
セールスカンパニー-CEO

松澤 真太郎 氏



講師  
セブリックス株  
セールスカンパニー  
コンサルティング事業部  
シニアコンサルタント

松井 愛莉 氏



講師  
セブリックス株  
セールスカンパニー  
B2Bマーケティング支援事業部  
マネージャー

島田 陽太 氏

\*講師のプロフィールはカリキュラムをご覧ください。

## 大枠プログラム

座学を中心とした講義を行った上で、基本的に受講者5~6名に対して1講師が専任で配属され、営業として体得すべきビジネスマナー及びスキルに関する実践型研修になります。

### ●研修プログラム

#### Day1 これからの営業のあり方・営業の基本

【講義】今求められる営業とは 【講義】新規開拓の重要性と顧客接点構築手法 等

【ワーク】自社理解・自社プロダクト理解~自社及びプロダクトの強み弱みをフレームワークを用いながら理解し、営業に活かそう~  
どこの誰にどんなニーズがあるのか、ターゲット選定基準をつくる

#### Day2 新規開拓実践研修①(TELアポ実践研修)

a.m.【講義】最新の営業手法トレンド把握

【講義】「多様化する顧客創出方法」WEBを活用した顧客アプローチ

【講義】「生成AI」を営業活動に取り入れてみよう!

p.m.【ワーク】TELトークスクリプトの解説・作成

【ロールプレイング】受付対応~キーマンコンタクト(切り返しトーク)

【実践】実際にリストへ営業をかけてみよう!

#### Day3 新規開拓実践研修②(商談力強化研修)

a.m.【講義】オリエンテーション 【講義】商談のノウハウ/進め方

p.m.【ロールプレイング】商談実践等

実施日程	受講者	講師人数(予定)
第2回 10月 3日(㊟)	40~45名 対象	メイン講師 1名
第3回 10月10日(㊟)		サブ講師 3~5名
第4回 10月24日(㊟)		

研修当日ご準備  
いただきたいもの

- 各自PC、メモ用紙(ノート等)、筆記用具  
\*会場内はインターネット接続環境が整備されてます。
- 10/10の研修時にはコール用(TELアポ実践)リスト(20社以上)
- 事前課題の商談スクリプト ※事前に様式データを送付いたします。

研修参加者にご準備  
いただきたいもの

- 営業時利用している資料等
- 商談時に着用する服装  
(オフィスカジュアルでも構いません)