

新講座

～DX、ポストコロナなど時代の変化にとらわれない普遍的な提案の手法を身につける～

成果につながる「提案営業」の進め方

開催日時

2026年11月18日(水) 9:30～16:30 (受付開始は開講の30分前を目安とします)

会場

富山：北陸経済研究所(4Fセミナールーム) + Zoom配信

セミナーのねらい

本セミナーは、お客さまに「本物の提案」ができる営業パーソンの育成を目的とした講座です。一般的に「提案営業」というと、自社の商品やサービスの提案を行うことのように捉えられがちですが、「本物の提案営業」はお客さまの抱える『問題』からスタートします。お客さまの環境や原因を深掘りし、問題を浮き彫りにした上で、営業DXや生成AIも活用しながら、自社商品の提案を行い、問題解決するのが本物の提案営業です。訪問準備からクロージングまでの提案営業のあるべき形に加え、データ活用や生成AIによる営業活動の高度化まで、主に法人のお客さま軸でしっかりと学んでいただけるセミナーです。

講師

株式会社リアルコネクト 代表取締役
中小企業診断士 経営管理修士(MBA)

おぐら まさつぐ
小倉 正嗣 氏

国立大学を卒業後、大手建材商社を経て、デルコンピュータに入社する。トップセールスとして数々の賞を受賞した後、営業マネージャーとしてダイレクトモデル経営に深く傾倒。その後、アスクルに新規事業開発のプロジェクトリーダーとして参画し、複数の新規事業を立ち上げ、その実績は新聞・雑誌に多く取り上げられる。2013年に経営コンサルタントとして独立。企業の法人営業改革と事業開発を中心としたコンサルティングを行っており、結果に徹底的にこだわる現場主義の手法には高い信頼がある。また、公開セミナー・研修講師としても数多く登壇しており、自ら数字を作り続けてきたからわかる「現場の泥臭さ」に「ビジネス理論」を融合し、徹底して面白くわかりやすく伝えることにこだわって人気を博している。



セミナーの主な内容

第1講 はじめに

- (1) あなたは、ほんとうの意味での「提案営業」ができていますか？
- (2) 営業目標を達成するための提案力・問題解決力とは

第2講 目標達成のための戦略を考える

- (1) 戦略ドメインの確認
- (2) 量と質と効率の議論
- (3) 数字とロジックで営業戦略をブレイクダウンする
- (4) デジタルマーケティングを意識する
- (5) 目標から逆算してマーケットを捉える技術

第3講 顧客のニーズと困り事へのアプローチ

- (1) 問題と課題の違いを認識する
- (2) 顧客の環境を営業目線で分析する
- (3) 法人顧客の意思決定プロセス
- (4) 企業が抱える問題の本質とパターン
- (5) 問題抽出ワーク



第4講 USPとモノコト変換

- (1) 自社戦略シナリオの構築と強み抽出のフレームワーク
- (2) 自社のUSPをつむぎ出す
- (3) 商品のモノコト変換思考
- (4) コトによる問題解決のシナリオ作成
- (5) 環境情報と問題をつなぎ合わせる

第5講 仮説思考とヒアリング手法で提案の骨子を作る

- (1) 仮説思考の重要性
- (2) 顧客の問題と問題解決に仮説を立てる
- (3) WEB情報から作るニーズの仮説
- (4) 顧客の問題仮説と解決仮説を接するヒアリング
- (5) オンライン商談での重要ポイント
- (6) 生成AIを営業に使う

第6講 提案書作成のワザ

- (1) ソリューションヒアリングから導く顧客ニーズ
- (2) モノコト変換・問題解決を提案書作成に活かす
- (3) 提案の際に必要な「特徴」「顧客価値」「USP」「実績・事例」
- (4) 流れる様な営業シナリオの全体像
- (5) クロージングの勘所

第7講 おわりに 明日からの実行計画の策定

■参加申込方法

北陸経済研究所 HP の「セミナー・講演会」⇒ 各セミナー ⇒ 「Web でのお申込み」

■参加費(税込)

会 員 1名 23,100円
非会員 1名 42,900円

※賛助会員にお申込みいただければ、会員価格でご受講いただけます。

お申込み・詳細はこちらから👉



■お申込みにあたって

※北陸経済研究所HPの「セミナー・講演会」の「▶お申し込みの前に必ずご確認ください」をご一読ください。

- ①キャンセルのお申し出は5営業日前までをお願いいたします。以降のキャンセルはご返金致しかねますので、予めご了承ください。ただし当研究所主催の別セミナーへの振り替え受講のお申込みをお受けいたします。
- ②詳細は受講証、受講案内メールにてご確認ください。
- ③都合により開催の中止、または延期させていただく場合がございます。

