

カリキュラム

第1回

9/11(木) 13:30~15:45

座学

購買活動の変化を踏まえたこれからの中小製造業の営業戦略 ～激変する産業構造を踏まえた中小製造業の生き残り策を探る～



講師

加藤 英里 氏

かとう えり

(株)グローバル

マーケティング戦略コンサルタント

北海道大学卒業後、株式会社リクルート北海道じゃらん(現・株式会社リクルート)に入社。約9年間にわたり、自治体向けの新規事業立ち上げから拡販までを担当した後、2014年より中小企業特化の経営コンサルティング会社である株式会社グローバルに参画。都市・地方、BtoB・BtoCを問わず、中小企業に向けた集客・売上向上の支援に取り組んでいる。2017年からはセールス&マーケティング戦略部の部長として、企業や自治体の課題に応じた戦略設計と施策実行支援を担う。大企業とは異なり、知名度や資本力に限りのある中小企業に対しても、「ターゲットを口説く」ニーズ喚起型アプローチにより、コストを抑えつつ売上や問い合わせの最大化を図っている。

「売れない時代に“売れる仕組み”をつくるマーケティング視点で変える中小企業の営業戦略」

- 1.なぜ今、営業は仕組み化が必要なのか
 - ①中小企業の営業が行き詰まる3つの要因
 - ②営業の2030年問題とは？
 - ③「頑張っても売れない時代」に必要なのは、「営業の仕組み化＝再現性」
- 2.“売れる仕組み”をつくる3つの視点
 - ①ターゲット戦略(ターゲットの再構築)
 - ②差別化戦略
 - ③営業プロセスの再設計
- 3.営業成果に繋がる中小企業におけるマーケティングとは“売れる仕組み”をつくる3つの視点
 - ①営業とマーケティングと企画の“役割”の違いと本来の関係性
 - ②中小企業のためのミニマーケティング機能の設計
 - ③中小企業のマーケティング体制強化事例

第2回

10/2(木) 10:00~17:30(12:00~13:00 休憩)

座学・演習

これからの営業のあり方・営業の基本(自社理解を深める)



講師

松澤 真太郎 氏

まつざわ しんたろう

(株)セレブリックス

取締役執行役員

2006年セレブリックス入社。

以来、社内の様々な部署の営業・営業リーダーを歴任。入社4年目に年間売上・粗利額のギネス更新を達成し全社年間MVPを獲得。顧客のマネジメントや育成施策への伴走も数多く担う。

また、豊富な営業経験を活かし、セミナーや研修の講師として活躍。トレーナー・トレーニング研修などの講義も数多く担当。これまでに5,000人を超える営業パーソンへの教育に関わっている。

現在は新しい営業の時代を作るべく、1,100人規模の組織において執行役員として、戦略推進や部門マネジメントに携わる。

- 多様化した働き方に呼応するように、営業のあり方も急速な変化を見せています。闇雲に取り組む非効率な営業手法を脱却するため、変化に対応した新しい営業のあり方を経験豊富な講師陣のノウハウをもとに解説いたします。
- 自社の強みを改めて見つめることで、実際の営業現場で“顧客に求められる”営業になる手法をお伝えします。

- 1.【講義】今求められる営業とは
- 2.【講義】新規開拓の重要性和顧客接点構築手法
- 3.【講義】既存顧客からの成果獲得を目指す～Give起点での営業活動で強固なリレーションを創る～
- 4.【実技】自社・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て理解し、営業に活かそう～
- 5.【実技】これまでの商談結果や取引実績の振り返り
～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らう～

第3回

10/9(木) 10:00~17:30(12:00~13:00 休憩)

座学・実習

新規開拓実践研修①

～アウトバウンドや生成AIを用いた営業活動で営業生産性を大きく向上させよう!～



講師

島田 陽太 氏

しまだ ようた

(株)セレブリックス

マネージャー

2017年にセレブリックス中途入社。

製造業向け大手マッチングサイト運営企業、大手名刺管理システム企業など数多くのプロジェクトにおいて営業プレイヤーと組織マネジメントを歴任。特に製造業への造詣の深さでは社内での追随を許さない。

また、展示会出展支援や営業コンテンツ作成などのマーケティング領域における経験も豊富で、社内の表彰を総務にしている。現在は、製造業支援やSaaS領域の営業組織立ち上げや仕組化や営業マネジメントを専任で行うと同時に、研修講師として長野県産業振興機構主催セミナーに5年連続で登壇するなど、受講生に寄り添う姿勢と経験により信頼を集め続けている。

「面談機会の創出編」

多くの企業様が展示会などのインバウンド施策で、新規顧客との商談の機会を創出していると思います。展示会は有効な手法ではあるものの、取引を希望している企業が来場し、ブースに訪問してくれるかをコントロールすることは難しいでしょう。

そこで今回は、自分たちが取引したい企業との接点を持つことをテーマに、アウトバウンドと呼ばれる営業手法のトレンドから今すぐ使えるテクニックまで詳しく解説いたします。

また、営業活動の効率化に大きく寄与する“生成AIの活用基礎”を学び演習を通じて現場で活用するためのフォローを行います。

- 1.【講義】最新の営業手法トレンド把握
- 2.【講義】営業チャネルとしてのアウトバウンドの重要性
- 3.【講義】電話やメール等による営業活動のテクニック
(商談前のWebサイト等の有効活用方法もお伝えします。)
- 4.【講義・実技】生成AIを営業活動に取り入れてみよう
- 5.【実技】営業トークスクリプトの作成
- 6.【実技】実際にリストへ営業をかけてみよう!
(10月2日に選定したターゲット先や既存顧客、ウェブ上で獲得したリストも含む)



第4回

10/23

木

10:00~17:30(12:00~13:00 休憩)

座学・演習

新規開拓実践研修②

～最適な営業活動を行うための営業スキルや知識を身につけよう!～

「商談力の強化編」

商談ロールプレイングでの実践を通して、営業スキルの向上、チーム力を向上させるプログラムです。商談の流れを細かく分解し、商談を優位に進める事前準備、商談に臨む際の心構え、興味を惹く魅力的な会社説明、お客様と課題を設定すること等商談における成約率を高めるためのノウハウを余すことなくお伝えします。



1. 【講義】コンサルティングセールスとは何かを理解する
2. 【講義】一般的なヒアリングとファクトファインディングの違いとは？
3. 【実技】ロールプレイングの実施
4. 【実技】仮想企業(ロープレケース)を基に仮説構築、ロールプレイングとフィードバックの実施

講師

佐々木 俊輔 氏

ささき しゅんすけ

(株)セレブリックス
ゼネラルマネージャー

2017年、営業未経験でセレブリックス入社。企業間決済代行や採用管理システムのセールスを経験。その後、お客様の信頼を獲得したことで、新たにCS部門の立ち上げを担うまで成長。顧客課題であったチャーンレートの高いサービスの解約率低減にまで貢献した。その他、シフト管理ツールのセールスマネジメントからグローバルEC、動画生成サービス、スキマバイトなど数多くのサービス立ち上げの成功実績を持つ。現在は80人が所属する事業グループの責任者として、セールスの育成や戦略推進。立ち上げ経験からセミナー登壇など、幅広く活躍。

第5回

11/6

木

10:00~17:00

座学・演習

提案・プレゼン力強化に向けて

～プレゼンのポイントとスキルアップに向けて～

「プレゼンテーションスキル向上セッション」

- ① プレゼンのポイントを学ぶ
- ② 効果的なプレゼン資料の作成
- ③ プレゼンテーションの設計～演習～実施の注意
(内容:目的を分析、情報の収集・整理、聴衆と状況、アプローチ、実行)
効果的なプレゼン資料作成(ビジュアル化の基本等)
- ④ 5分間のプレゼン発表とフィードバックから自己のプレゼン力を知る発表演習



お客様への提案・プレゼンの成功は、「誰が、誰に、何を伝え、狙った結果を得る」ということを、どれだけ準備したかにかかっています。本セミナーでは、ストーリー構成を踏まえながら、資料作りとプレゼン発表に実践的に取り組んでいきます。

講師

森 祐一 氏

もり ゆういち

三井住友ファイナンス&リース(株)
MTF推進部 部長代理

①2008年4月～2023年3月の上場～中小企業の法人向け営業を15年間実施
2008年4月～2012年3月神戸営業部兵庫県内を担当エリアに上場企業～中小企業を中心に法人営業
2012年4月～2015年3月九州営業部九州地方を担当エリアに主に中小企業の法人営業
2015年4月～2021年3月東京営業部第二部内の上場企業の法人営業
2021年4月～2023年3月中部営業部愛知県内の主に上場企業の法人営業
②2023年4月よりMTF推進部で当社顧客向け研修を実施
MTFとは旧GEキャピタル時代から約20年以上続く顧客向けサービス(提供実績15,000社以上)
お客様との良好なパートナーシップの構築を目的とし、自社の社員育成や組織課題の解決ノウハウをお客様へ提供。

第6回

11/13

木

10:00~17:00

総括研修

ファシリテーション実践研修

新規開拓も深耕営業も、「チームの力」を結集して取り組むことが業績向上には不可欠!

自社のメンバーに発言と議論を促し、優れた結論を導き出すのがファシリテーションです。

1. ファシリテーションで営業チームの実践力を高める
2. ケースで学ぶ「営業チームの問題を解決しよう」
3. ケースで学ぶ「営業戦略を転換して低迷から脱却する」
4. リアルテーマ討議①「営業における課題を設定する」
5. リアルテーマ討議②「課題の原因を分析する」
6. リアルテーマ討議③「課題の解決策を立案する」

講師

山崎 俊樹 氏

やまざき としき

サイコム・ブレインズ(株) 専任講師



千葉大学工学部工業意匠学科卒業後、印刷関連メーカーに入社し企画宣伝部門にて勤務。製品ユーザー向け広報誌の企画取材や多数の業界イベント企画に携わり、営業支援業務全般を習得する。1994年当社に転職。

これまでの営業支援ノウハウを活かし、教育プランナーとして大手中堅顧客企業の研修プログラムおよび教材・マニュアル開発に尽力。並行して数々の顧客企業の研修講師を担い、実績を挙げた。

2008年当社営業力強化グループの営業マネージャーに就任。その後ジェネラルマネージャー、執行役員を経て、顧客企業の業績向上と社員の能力開発に貢献。2025年4月より業務委託による働き方にシフト。現在は講師業務を中心に顧客企業の支援を行っている。長年にわたりJazz Saxophone Player として、都内を中心に自作曲を含めた演奏活動も展開中。

【保有資格】HOGAN ASSESSMENT 認定トレーナー、DISC 認定トレーナー