長野経研 実務セミナーのご案内

単なる説明営業から顧客が動く提案営業になれ！
～提案品質と時間効率を同時に上げる営業のアップデート講座～

今よりも更に進化・成長する！
営業力強化セミナー

日 時 2027年1月15日(金) 10:00～16:30（受付開始9:30）

会 場 八十二別館(長野市) ※裏面参照　**定 員** 54名

講 師 ビジョナリーソリューションズ 代表
ソリューション営業コンサルタント
葉田（はだ） 勉（つとむ） 氏

本セミナーでは、再度営業の基本を理解し、自分に応用できる知識を習得してもらいます。
顧客の意思決定を前に進める能動的な営業スタイルへ転換する為にどのような行動管理をすればよいのかを学びます。成果に繋がる優先順位と商談設計を再構築し、自分を再成長させる講座です。

カリキュラム

1.初めに
・本研修の取組方について（自身への期待、課題、目標設定）
・営業の見方について考える（視点、視野、視座）

2.再度、普段の営業特性を掴んで、自身の課題と伸び代を把握しよう！
・最近の営業って、このようなことになっていませんか？
（営業チェックリスト）
・簡単な性格分析で現状の自身の状態を掴む
４つのパターンで自身の営業スタイルを把握する
（分析型、安定型、行動型、感情型）
・最近の出来る営業担当者はこのようなことをやっている！
（できる営業担当者と出来ない営業担当者の違いは何！）

3.頑張る営業から、選ばれる勝てる営業へ
・厳しい時代だからこそ、再度認識したいポイントとは！
(顧客視点：真の課題の提案＝顧客の上を行く課題提案、放置コストとは)
(ゴール視点：キーマンが判断する評価軸)
(情報視点：１次情報の重要性と比較される場合のポイント)
(時間視点：タイムパフォーマンスの視点を持つ)
(自己視点：自己と自社の強みを言語化させる)
・やっぱり今はAI時代！
下準備･仮説･問い掛け･比較･提案のポイントとは

4.自分の会社や自分の営業力診断をやってみよう！
・自分の会社の経営資源は何！
そしてそれをどのように活かすのか！
・自分の営業の段取りはどうやっているのか！
・自分の営業ストーリーはどうやっているのか！
(行動量ではなく、見込み度×単価(利益率)×確度×次のアクション)
それぞれを客観的に見つめ、更に進化する営業スタイルに変革する！

5.自己成長しステップアップする営業スキルはこのように考える！
・ステップアップする営業管理のポイントとは
既存顧客(継続、追加の兆しを先読みする)、新規顧客(高確度に時間を厚く、低確度は仕組化を)
・先手必勝の営業計画づくりとは！
上手くいく年間計画の立て方、顧客アプローチを切らさないやり方とは
・営業の商談プロセスをステップアップする方法
どこを押さえれば、お客様の心を更に掴むのか
(現状把握、仮説設定、放置コスト、打ち手、期待効果、アクション)
営業提案の具体化（情熱、勢い、一生懸命を具体化させる）
更に進化させる簡単なトークスクリプトの作成

6.今回のセミナーのまとめ
・振り返りと実行計画書の作成

※講義中の録音・撮影、携帯電話やパソコンなどの使用はご遠慮願います

一般財団法人 **長野経済研究所**　〒380-0936 長野市岡田178-13 八十二別館3階
TEL:026-224-0502(直通)／0501(代表) FAX:026-224-6233

松本経営相談室　〒390-0874 松本市大手3-1-1 松本ビル(八十二長野銀行松本営業部5階)
TEL:0263-35-9382　FAX:0263-33-8582



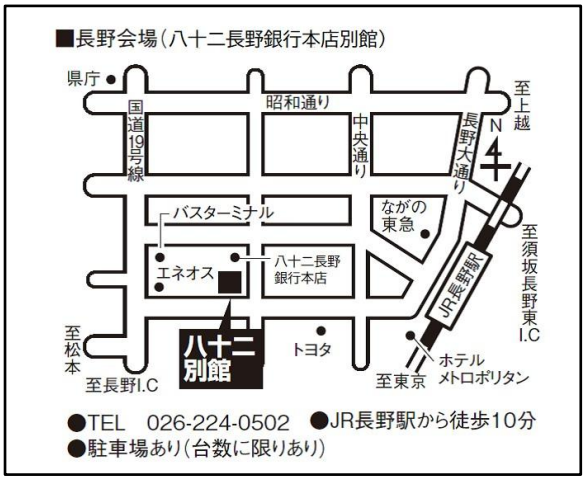
講　師　ビジョナリーソリューションズ　代表
ソリューション営業コンサルタント　**葉田（はだ）　勉（つとむ）　氏**

大学卒業後、大手電機メーカーにて商品開発部、営業本部、経営戦略室を経験し、その後、コンサルティング会社の船井総合研究所に転職。上場企業から小規模企業まで幅広くコンサルティング支援を行う。

平成１５年　ビジョナリーソリューションズとして独立し、現在、各シンクタンク、商工会・商工会議所でのセミナー・研修、企業向けの内部研修を年間１５０件ほど行う。

一方で介護サービス、障害者支援事業、医療系人材紹介サービス等の役員も務め、実務面でのサポートも行っている。

●会場ご案内



受講者の声

・営業するにあたっての向き合い方、相手が何を求めているのかを知ることができた

・実行に移しやすい内容だった。明日から行動したいと感じた

・営業スタイルを見直すよいきっかけとなった。他社の営業の方の話が聞けてよかった

●受講料（テキスト代・昼食代・消費税込み）

マネジメント会員　20,900 円　/　一般会員　25,300 円　/　会員以外　31,900 円

●申込方法

□ 当研究所ホームページよりお申込みください。（https://www.neri.or.jp）

□ 開催日前月までを目途に、「請求書」をお申込みのメールアドレス宛にお送りいたします。
請求書記載の期日までに受講料をお振込みください

□ 満席等により、お席をご用意できない場合は、電話でご連絡いたします。

□ お取り消しの場合は **1 月 13 日（水）17：00 まで**にご連絡をお願いします。
それ以降は受講料をお返しできません。

□ 定員になり次第締め切らせていただきます。（満席の場合は HP にてお知らせいたします。）

□「受講票」は発行しておりませんので、ご了承ください。

□ 同業種の方は受講をお断りする場合がございますので、あらかじめご了承ください。

お申込みの流れ

01　お申込み
長野経済研究所のホームページよりお申込みください。
申込受付されますと、自動返信メールが届きます。

02　請求書の送付
お申込みのメールアドレス宛に請求書をお送りいたします。
（開催日前月までを目途）
支払期日までに受講料をお振込みください。

03　開催当日
当日、会場で受付（出席確認）をいたします。
※受講票は発行しておりません。