

新規開拓×深耕開拓を実現する

「戦略営業」の進め方

～他社がマネできない“客観的に見た自社の強みを活かす戦略”で、営業活動の付加価値を上げる！～

とき

2026年 7月 8日(水) 9:30～16:30

開催形式

会場(中産連ビル 研修室) または オンライン(ZOOM配信)

ご参加
いただきたい方

● 営業マネージャー、リーダー、担当者の方

※特に、

- 自社の営業活動に価値ある戦略を取り入れ、他社がマネできない差別化を実現したい方
- 競合との違いを生み出し、「値上げをしても受注できる」戦略的な営業を展開したい方
- 自社(自チーム)の営業活動において、中長期的な安定収益が確保できる戦略が必要と考える方

「顧客の課題発見と戦略的な解決策」をセットにした提案力で“競合他社との消耗戦”から抜け出す！

- 競合他社よりも顧客のニーズに応える戦略的に秀でた営業活動ができていない…
- 既存顧客に対して、戦略的な深耕開拓(受注拡大)を進めていくことができていない…
- 新規(又は深耕)顧客開拓への戦略的な提案シナリオが立案できない…
- 新規(又は深耕)開拓したい顧客が備える課題の発見と戦略的な解決策をセットにした提案ができない…
- 自社の主力商品を生み出した技術力・ブランド力をよりリアルに伝える提案ができない…

もし、上記5つの課題に1つでも当てはまる場合、現在の営業活動に新たな戦略を取り入れて売上を大きく伸ばせる可能性がまだ十分に残されています。

現代は「成長社会」はとうに終わり「成熟社会」の真っ只中にあります。「成長社会」では課題が明確で分かりやすく、解決策の提案&支援ができれば顧客から一定の信頼を得ることができました。しかし、「成熟社会」においては、顧客は「客観的な事実によって分析された顧客が持つ課題(仮説)と戦略性にあふれた解決策をセットにした提案&支援」というニーズを持っています。

なぜなら、成熟した市場と情報まみれの成熟社会において、多くの顧客は自社の商慣習や固定概念にどっぷり浸かっていることで見えなくなっている課題とその解決策を自分たちの力だけで発見し、解決していくことは極めて難しいからです。

つまり、課題解決の提案&支援だけでは現代では当たり前前の価値にすぎず、「課題の発見と解決策の提案」をセットにした支援ができないと、顧客から“取引先候補の中の単なる一社にすぎない”と過小評価されてしてしまうのです。

そこで、本研修では、自社の営業担当が顧客の潜在ニーズに応える魅力的な価値を戦略的に提案&支援できる、終わりの見えない競合との“消耗戦”からいち早く抜け出すことが可能になる『戦略営業の進め方』を身につけます。

実際、中長期的な視点で戦略的な営業活動ができていない営業組織において、かなりの確率で以下3つの低下が起きています。

- | | | |
|-------------|-----|--|
| ① 受注単価の低下 | なぜ？ | ⊖ 競合と差別化できておらず、受注するためにほぼ顧客の言いなりになっている… |
| ② 顧客満足度の低下 | | ⊖ 営業担当による顧客分析や調査が不十分で、ありきたりな提案しかできない… |
| ③ リピート購入の低下 | | ⊖ 自社・自己都合の営業(ポジショントーク)しかできていない… |

①②③が起きる共通の原因は「戦略営業レス」、「チーム営業レス」、「営業マネジメントレス」の3レスに取れんされますが、3レスの状態をいかに早く組織(チーム)レベルで解消できるかが競合との消耗戦から抜け出す大きなカギになります。

中長期で安定的に収益が確保できる戦略的な営業活動によって売上を伸ばしたい方(マネージャー/チームリーダー/現場の営業担当/営業部門の教育担当)は本研修で学ぶノウハウを現場で実践活用することによって大きな成果を得ることができます。

自社(自チーム)の営業活動に確固たる戦略が必要だと危機感をお持ちの方 はぜひこの機会にご参加ください。

★ 研修フォローアップ(事後行動支援)もオススメ！

研修後、実際の営業活動ですぐ活用できる戦略営業の「ケーススタディ」に取り組まれた後、講師が「重要顧客を攻略できる戦略的かつ実践的な営業の進め方」についてアドバイスいたします！

◆研修プログラム(9:30~16:30)

1. イントロダクション

- (1) 研修目的の理解 (2) アイスブレイク

2. 戦略営業の意味と価値

【講義→ディスカッション】

- (1) 時代背景で変化するお客様の期待
 (2) 成熟社会に求められる営業スタイルとは
 (3) お客様が受け取る価値「魅力価値」と「当然の価値」の差

3. 戦略営業を実現するための顧客戦略シナリオ

【個人演習→グループワーク】

- (1) 顧客戦略シナリオシートを使って、目的までをストーリーにする

4. 顧客の事業課題を把握する(仮説の立案) ケーススタディ

【個人演習→グループワーク(ケーススタディ)】

- (1) ケーススタディの進め方の説明 ⇒ ケース企業の公開情報・事業状況の理解
 (2) 3Cビジネスモデルを活用したケース企業の事業上の課題仮説の検討

5. 仮説検証面談による「顧客の課題探索」【個人演習→グループワーク】

- (1) 課題探索に欠かせない「問いを立てる力(質問の型の活用)」
 (2) 仮説から真の問題を聞き出す「顧客面談の流れとシナリオのつくり方」

6. 顧客理解に立脚した「自社の営業戦略づくり」

【個人演習→グループワーク】

- (1) 組織ニーズと個人ニーズを区分けして顧客対応する
 (2) 顧客の意思決定ルートを把握し、関係構築までの戦略を立てる
 (3) 案件創出と案件進捗の考え方「BANTE-SAT」
 (4) 自社の集合知を活用して顧客にとっての魅力価値を創出する
 (5) ビジョン・営業戦略・具体的アクションを整合させる

7. エンディング ～戦略営業を体現していくために

- ・全体の振り返り、質疑応答

講師

中産連パートナー講師 (営業コンサルタント)

大手クレジットカード会社にて法人営業・経営企画に従事。ビジネススクールでMBA取得後、外資系コンサルティング会社の戦略コンサルタントとして様々な企業の法人営業力強化(戦略営業)プロジェクトを率いる。2007年に独立起業。今日まで大企業から中小企業まで、法人営業力の強化、顧客価値の創造、役職や立場の異なる人たちの間での議論や交渉事をまとめ上げるファシリテーション力強化など様々な研修・コンサルティングを実施している。また、営業組織力アップをテーマにした著書は、実用的で使いやすいフレームワークが学べると好評。その他、ビジネス専門誌、経営情報学会などへも寄稿している。

新規開拓×深耕開拓を実現する「戦略営業」の進め方 (7/8) 参加要項/参加申込書

参加費 (1名様)	セミナー受講のみ	中産連会員 36,300円(消費税込)	中産連会員外 41,800円(消費税込)	★内容はパンフレット表面にてご確認ください。
	フォローアップ(事後行動支援)付き★	47,300円(消費税込)	52,800円(消費税込)	
申込方法	●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。(https://www.chusanren.or.jp) 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ●FAXでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。 ●フォローアップ(事後行動支援)を希望される方は下記申込書の欄に「レ」を入れてください。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。			
受講までの流れ	<会場受講の場合> 受講票と請求書を開催日の約2~3週間前に申込責任者宛へ郵送します。 <オンライン受講の場合> ①開催日の約1週間前になりましたら、「参加用URL」「ミーティングID」「パスワード」をメールにてご案内します。 ②テキストと請求書は開催日の約1週間前に申込責任者へ郵送します。 【オンライン受講の注意事項】 ・配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。 ・接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。 ・IDを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外の使用はお断りします。 ・研修の撮影・録音は固くお断りします。			
キャンセルについて	お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。 ・会場受講の場合：開催日の前日(土日祝日を除く)・当日・・・受講料の100% ・オンライン受講の場合：テキスト発送後(開催日の約1週間前)・・・受講料の100% ※テキスト発送日はセミナーにより異なりますので下記担当者へご確認ください。 営業日の17:30以降のご連絡は、翌営業日の取り扱いとさせていただきます。			
申込み・問合せ先	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 小橋川 〒461-8580 名古屋市中区東区白壁3-12-13 TEL: 052-931-9824 e-mail: kohashikawa@chusanren.or.jp			

会社名 _____ 年 月 日

〒 _____

所在地 _____ TEL _____ FAX _____

参加形態	フォローアップ(事後行動支援)を希望(✓)	参加者 所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス
<input type="checkbox"/> 会場 <input type="checkbox"/> オンライン				
<input type="checkbox"/> 会場 <input type="checkbox"/> オンライン				
<input type="checkbox"/> 会場 <input type="checkbox"/> オンライン				

申込責任者 所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報は、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。 詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にシ点のご記入をお願い致します。 <input type="checkbox"/> セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
		百万円	人	
中部産業連盟会員(○印をお付けください)		会員 ・ 会員外		



FAX 0120-342-340

マネジメント研修事業部 小橋川 行