

# 提案営業

## オンラインセミナー

2012年、次世代の若きリーダーを育成する目的として広島市に当研究所を設立しました。大学生から若手社会人を中心に社会人基礎力を向上させる職業教育の研究を行い現在に至っております。このたび、設立10周年記念事業として社会人若手営業職を対象とした提案営業オンラインセミナー「受注確率を上げるための提案営業」を開催することにしました。



### 「かんたん」に 提案書作成ができる!

踏むべくプロセスを「見える化」した提案書フォームを活用することで「かんたん」に提案書作成ができます。

### 受注確率を 上げることができる!

引合い案件発生から受注決定までの図式化と営業支援ツールを活用し、受注確率を上げることができます。

### 教材&営業支援ツールの 無料提供

参加者全員には著書「将来のリーダーを楽しみながら育てる」と教材開発した営業支援ツールを無料提供します。

### 開催要領

- 【テーマ】 受注確率を上げるための提案営業
- 【日程】 令和4年 10月～11月 平日夜間予定
- 【対象】 社会人若手営業職 / 10名程度
- 【形式】 オンライン形式Zoom (座学、グループワーク)
- 【回数】 全8回 / 1回90分(合計12時間)
- 【講師】 一般社団法人営業ひと研究所 代表理事 瀬尾 誠
- 【受講費】 無料 (セミナー費用、教材&営業支援ツール)



著書「将来のリーダーを楽しみながら育てる」



各種営業支援ツール

回数	プログラム構成	
第1回	基本編	社会人基礎力をスキルアップ
第2回		提案営業の考え方
第3回		営業支援ツールの解説(1)
第4回		営業支援ツールの解説(2)
第5回	実践編	課題案件の提案書作成
第6回		提案書プレゼン発表(1)
第7回		新規案件の提案書作成
第8回		提案書プレゼン発表(2)

### お申し込みについて

別紙受講申し込みフォームに必要事項を記入のうえ、メールに添付PDF送信していただくか、郵送にてお申込みください。尚、受講者の選考はセミナー参加志望動機などを参考にして選考させていただきます。

### 講師プロフィール

Match Presenter  
営業ひと研究所  
一般社団法人 営業ひと研究所  
代表理事 瀬尾 誠



1951年広島県生まれ。  
1974年近畿大学工学部卒業後、(株)熊平製作所入社。  
2003年(株)クマヒラセキュリティ代表取締役社長就任。  
2012年退職後、営業ひと研究所設立後、近畿大学工学部非常勤講師「職業教育」や企業の人材育成コンサルタント。「社員研修」及び社外取締役等歴任し現在に至る。  
モットーは「楽しく学ぶ」です。著書「将来のリーダーを楽しみながら育てる」やゲーム感覚で学べるコミュニケーションツール「チョイスゲーム」「感性営業支援ツール」などの教材を開発しました。

裏面にある必要事項をご記入の上、メールに添付、もしくは郵送にてお申込みください

受注確率を上げるための提案営業

申し込み年月日: 令和4年 月 日

お名前	さま	年 齢	歳	性 別	社 歴	年
会社名				業 界	職 種	
住 所	※資料送付先をご記入ください 〒 -					
e-mail						

提案営業オンラインセミナー参加の志望動機について記述してください

--

当面、営業職として目指している行動目標を記述してください

--

アンケート

Q1	セミナー回数は8回です。全出席の参加はできますか？	はい	いいえ
Q2	予習、復習、課題提示の対応はできますか？	はい	いいえ
Q3	社会人基礎力行動変容評価アンケートや全セミナー終了後の所感レポートの対応はできますか？	はい	いいえ
Q4	セミナー期間は毎週平日1回開催して2か月間です。希望曜日と開催開始時間についてお尋ねします	希望曜日 ( 曜日)	希望開始時間(午後 時)

お申し込み連絡先

✉ seo@eigyohito.com

一般社団法人 営業ひと研究所 代表理事 瀬尾誠

✉ 〒737-2518 広島県呉市安浦町内海北5-12-29



Match Presentator

営業ひと研究所

一般社団法人 営業ひと研究所設立10周年記念事業

# 提案営業オンラインセミナー

## ～講義内容の概略～ シラバス



テーマ	受注確率を上げるための提案営業
日程	令和4年 10月～11月 / 平日夜間(予定)
対象	社会人若手営業職 / 10名程度
形態	アクティブラーニングの形態 / オンライン形式 Zoom
回数	全8回 / 1回 90分 (合計12時間)
講師	一般社団法人営業ひと研究所 代表理事 瀬尾 誠
セミナー概要	<p>セミナーの対象者は営業職としての基本動作や営業知識を習得した営業体験がある社会人若手営業職の方です。営業職は数値目標達成度の業績評価と新規案件の開拓、お客さまとの良好な信頼関係づくり等の葛藤があり常に営業能力の質的向上が求められています。営業能力とは人間性、営業技術、パフォーマンスの融合的な個の力量です。当セミナーは営業職力量向上の機会として「受注確率を上げる提案営業」をテーマとするプログラムで構成しております。引き合い案件の発生から受注決定までプロセスの図式化や営業支援ツールの活用により営業活動を体系的に楽しく学んでいただけます。</p> <p>特に、自力で提案書作成ができるようになって頂きます。形態はアクティブラーニングとしオンライン形式 Zoom で行い、予習、復習、課題の事前準備を行い積極的なグループ討議やプレゼン発表を体験して、受講後には力量向上が実感できるセミナーを到達目標としております。</p>
育成目標	<p>当面の目標：職場や地域で活躍することができる社会人基礎力</p> <p>3つの能力「考える力」「チームで働く力」「前に踏み出す力」のスキルアップ</p> <p>長期の目標：「自分の職業を通じて社会に貢献する」職業観を醸成する</p>
参考文献	<p>【ISBN】978499063326 「将来のリーダーを楽しみながら育てる」</p> <p>瀬尾誠：一般社団法人営業ひと研究所：2017</p> <p>教材：「感性営業支援ツール」</p>
アンケート実施	<p>①社会人基礎力行動変容評価シート(受講前・後の自己評価)</p> <p>②受講終了後のアンケート</p>

基本編 第1回

社会人基礎力を  
スキルアップ

自己実現や目標達成するうえで必要となる社会人基礎力を認識し、意思決定を迫られる場面を疑似体験する「チョイスゲーム」でコミュニケーション能力を磨きます。

- ・挨拶 / 自己紹介 / セミナー説明
- ・企業がもともとめている人物像と社会人基礎力
- ・カードを使い現実起こりそうな事象を追体験する「チョイスゲーム」
- ・グループワーク討議 / プレゼン発表

【予習】社会人基礎力行動変容評価シート受講前「チョイスゲーム」ルール説明

基本編 第2回

提案営業の考え方

顧客への価値創造が求められる営業活動の全体像から顧客のインサイトを探り出し競合他社より優れた営業を推進する提案営業の考え方について学んでいただきます。

- ・営業活動の全体像と提案営業のための情報収集
- ・付加価値提案を実現するための感性営業のプロセス
- ・グループワーク討議 / プレゼン発表

【予習】自分が考えている提案営業とは？

基本編 第3回

営業支援ツールの  
解説(1)

当研究所が教材開発したアイデアが発想される営業支援ツールの解説とワークシートの活用について学んでいただきます。

①営業基本情報シート / ②受注シナリオシート  
③リフレクション・アクションシート / ④アイデアフォーメーションボード

- ・グループ討議 / プレゼン発表

【課題】案件を想定して自力でやってみる！

基本編 第4回

営業支援ツールの  
解説(2)

当研究所が教材開発したアイデアが発想される受営業支援ツールの解説とワークシートの活用について学んでいただきます。

- ・第3回課題の発表と考察

①クイックプレゼンテーション / ②提案戦略クロス分析シート  
③テーマカテゴリーマップ / ④ミニマインドマップ

- ・グループワーク / プレゼン発表

【課題】・案件を想定して自力でやってみる！  
・チーム内で情報共有して提案書作成の提案テーマを1つ選択する

実践編 第5回

課題案件による  
提案書作成

チーム内で決めた提案テーマの提案書を作成します。グループ演習により自分の考え方の発言や他者の意見を聞く「場」が知的複眼思考を醸成します。

- ・チームの課題案件テーマと選択理由の発表

【演習】提案書作成（クイックプレゼンテーション）

- ・経過発表

【課題】チーム内で情報共有し提案書をブラッシュする

実践編 第6回

提案書プレゼン発表

ブラッシュアップされた提案書を発表します。プレゼンの心構え、表現方法やチームとしての想いを伝えることを体験していただきます。

- ・プレゼン発表の要領とコツ
- ・プレゼン発表
- ・質疑応答

【復習】プレゼン発表して良かった点、改善点を振り返る

【課題】各自が新規開拓1案件の「営業基本情報シート」を作成する

実践編 第7回

新規案件の  
提案書作成

チームメンバーの「営業基本情報シート」から1案件を選択し、受注達成するための提案書を作成します。個人脳の暗黙知からチーム脳の集合知が創出されます。

- ・提案テーマのチーム発表

【演習】提案書作成（クイックプレゼンテーション）

- ・経過発表

【課題】各チームの提案書をブラッシュアップする

実践編 第8回

提案書プレゼン発表

ブラッシュアップされた提案書をプレゼン発表します。コンペ評価シートに他チームの採点と質疑応答を行い、受注確率が上がる提案書に仕上げます。

- ・提案書プレゼン発表&評価採点
- ・質疑応答
- ・振り返り / 決意表明

【復習】社会人基礎力行動変容評価シート（受講後）

【課題】所感レポート提出