



名古屋開催  
N403



オンライン開催  
N452

オンラインLIVEセミナー同時開催

# 「売る」より「解く」が成果のカギ 成果につなげる! 「提案営業」の進め方

## ●セミナーのねらい

—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—  
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効率的な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。

お客さまが抱える問題の環境や原因を深掘りし、問題を浮き彫りにした上で、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を、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。

### 本セミナー受講のゴール

- ・企業分析の手法を知り、企業の困りごとに正しく到達できるようになる
- ・自社の強みを抽出し、効果的に伝える方法を入手できる
- ・お客さまに響く提案のストーリー作りをマスターし、明日からの提案活動がレベルアップする

## ●対象者

営業部門の管理職・マネージャーの皆さま、営業担当者の皆さま

## 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

小倉 正嗣 氏



開催日時	2026年7月23日(木) 10:00am~5:00pm	
会場	マザックアートプラザ 10F	オンライン会議システム Zoom
定員	42名	50名
受講料	SQUET特別会員：34,100円 SQUET一般会員：37,400円 会員以外：42,900円	

※参加者が少人数の場合等、中止または延期することもございますので、ご了承ください。

※テキスト代 消費税等を含みます。

## ●カリキュラム

### はじめに 提案営業の基本的な考え方の共有

#### 1. お客さまに最適な提案をするための作戦を練る

- (1) 戦略ドメインをしっかりと固める
- (2) お客さまの前では経営者の代行であることを意識する
- (3) 量と質と効率の議論
- (4) B2Bマーケティングを理解する
- (5) 担当するマーケットを捉える

#### 2. お客さまが抱える問題に仮説を立てる

- (1) 問題と原因と課題と打ち手
- (2) 営業パーソン流仮説思考の捉え方
- (3) 問題とニーズに仮説を立てる
- (4) 法人顧客の持つ問題の性質

#### 3. 自社の強みとモノコト変換

- (1) 強みを抽出するフレームワーク
- (2) 競合他社との違いで作る「USP」

◎筆記具をお持ちください。 ◎録音、録画はご遠慮願います。  
◎オンラインLIVEの際は、カメラをできる限りオンにご参加ください。

(3) モノコト変換で語る顧客価値

(4) コトで解決できる問題のパターンを描く

#### 4. 現場でのヒアリングの手法を整理

- (1) 仮説の構築プロセスとしてのヒアリング
- (2) 質問で顧客の未来を「ほのめかす」技術
- (3) ヒアリングチェックリストの作成と有効活用法
- (4) 5W2Hを活かせばヒアリング力は圧倒的に向上する

#### 5. 提案シナリオ全体の描き方

- (1) 提案シナリオは何からスタートするのか?
- (2) 問題解決・モノコト・強み・環境分析の融合
- (3) 自社商品提案の順序の議論
- (4) 提案シナリオの全体像
- (5) 成約に必要な思考回路

おわりに とにかく実行することで営業の品質が高まる

※プログラムの詳細は変更となる場合がございますので、ご了承ください。

### お申込み方法

#### STEP1

MUFGビジネスセミナーの Webサイトにアクセス

MUFGビジネスセミナー 検索

#### STEP2

受講を希望するセミナーの 申込フォームへ入力

#### STEP3

入力内容の確認と送信

#### STEP4

会場 受講証またはお名刺等を受付にてご提示ください。  
オンライン 開催の3営業日前(土/日/祝日を除く)にご案内メールをお送りします。

※いずれの場合も請求書は発行いたします。

### 受講料のお支払い方法

- ①銀行振込の場合...ご請求書に記載の期日までにお振込みください。振込手数料は御社でご負担ください。
- ②SQUET-DC法人ゴールドカードの場合...カードご精算日にご指定の口座より引き落としとなります。
- ③三菱UFJ銀行[口座振替]...当社指定日にご登録された口座より引き落としとなります。

※なお、いずれも領収証は発行いたしません。

### 受講キャンセル

【来場形式の場合】セミナー開催前営業日(土/日/祝日を除く)17:00まで  
【オンラインLIVEの場合】セミナー開催前4営業日(土/日/祝日を除く)17:00まで  
入金済みの受講料を全額ご返金いたします。それ以降のキャンセルについては、ご入金の有無にかかわらず受講料を申し受けます。なお、他のセミナーへのお振り替えもいたしかねますのでご了承ください。ただし、代理の方にご出席いただくことは可能です。

\*社会的勢力と判明した場合には、セミナーへのご出席をお断りいたします。 \*諸事情を考慮の上、セミナーへのご出席をお断りさせていただく場合がございます。

お申込・照会先 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 MUFGビジネスセミナー事務局  
〒461-8516 名古屋市中区葵1-19-30 マザックアートプラザ TEL (052) 307-1105 e-mail:seminar-n@murc.jp