

# 「提案型営業手法」セミナー

提案型営業の基礎知識とスキルを身につけよう！

「営業力強化」は変化の激しい社会の中において、企業の成長に欠かせない課題です。  
自社の商品・サービスを選んでもらうためには、営業担当者のコミュニケーション力を養い、新規顧客や新商品・サービスの開拓ができる『提案型営業』の手法を学ぶことが重要になります。  
本研修では、実際の顧客を想定し、営業側から能動的な提案をするための営業手法を学習します。

## 【弘前会場】

日 時：2026年11月11日（水）

9:30～16:30（昼休憩1時間）

会 場：弘前市総合学習センター

（弘前市末広四丁目10-1）

申込締切：10月22日（木）

## 【青森会場】

日 時：2026年11月12日（木）

9:30～16:30（昼休憩1時間）

会 場：ポリテクセンター青森

（青森市中央三丁目20-2）

申込締切：10月23日（金）

## 【カリキュラム】

### 1.提案型営業とは

- (1) 営業を取りまく環境の変化
  - ・インターネット、AIの出現による変化ほか
- (2) 提案型営業の必要性
  - ・課題解決のための商品の使い方、組み合わせを提案する重要性の理解
- (3) 提案型営業のプロセス
  - ・提案型営業のプロセスとタスクの理解

【演習】提案型営業セルフチェックと自己課題整理

### 2.顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析

- (1) 顧客からニーズを引き出す
  - ・インタビュー項目の設計、質問の仕方などの理解
- 【演習】インタビューのロールプレイング
- (2) 自社商品・サービスの強み・弱みを把握する
  - ・3C分析を通じた自社商品・サービスの強み・弱みの把握方法の理解
- (3) プレゼンテーションを習得する
  - ・プレゼンテーションの基礎的なスキルの理解
- 【演習】プレゼンテーションの実習

## 【実施概要】

- 対象者 提案型営業の手法を習得したい方
- 受講料 1人3,300円(税込)
- 定 員 各会場15名（先着順）

※最少開催人数(8名)に達しない場合、開催を中止する場合があります。

## 【申込方法】

裏面の「受講申込書」にご記入の上、**FAX**または**E-mail**でお申込みください。

## 【申込・お問合せ先】

ポリテクセンター青森 生産性センター業務課  
〒030-0822 青森市中央3-20-2

TEL:017-777-1186 FAX:017-777-1187

E-mail : aomori-seisan@jeed.go.jp

## 担当講師

※ セミナーの際は、状況により感染防止対策にご協力をお願いします。



## 株式会社日本能率協会コンサルティング 坂田 英之（さかた ひでゆき）氏

### ■講師略歴

- ・2001年株式会社日本能率協会コンサルティングに入社。
- ・一貫してコンサルタント職として、コンサルティングおよび研修講師として従事。
- ・支援先業種は、各種メーカー、商社、Sier（エスアイヤー）など、多岐にわたる。
- ・メインは営業活動の支援。営業活動に関連するマーケティング等も専門家として活動。
- ・現在、チーフ・コンサルタントとして活動している。

主催：ポリテクセンター青森（独立行政法人 高齢・障害・求職者雇用支援機構青森支部）

共催：青森商工会議所

後援：弘前商工会議所

・このセミナーは個人での受講はできません。  
企業(事業主)からの指示が必要です。  
・事業主の方ご自身の受講は可能です。

宛先：ポリテクセンター青森 生産性向上支援訓練 担当

FAX番号：017-777-1187

E-mail：aomori-seisan@jeed.go.jp

※ この裏面「受講申込書」のみ送付ください。送付間違いには十分ご注意ください。

※お申込みの前に、下記の事項をご確認ください。

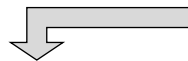
- ☐ 個人での受講はできません。企業（事業主）からの指示によるお申込みに限ります。（事業主の方ご自身の受講は可能です。）
- ☐ 受講申込者数が一定の人数に達しない場合、セミナーが中止又は延期されることがありますので、あらかじめご了承ください。
- ☐ 本申込書が当センターに到着後、受講のご案内と受講料請求書をお送りします。（振込手数料はお客様にてご負担願います。）
- ☐ 受講をキャンセルされる場合は、当センターに連絡の上速やかに「受講取消届」をFAXまたはE-mailにてお送りください。セミナー開始日の10日前（休日の場合はその前日）までに届出がない場合、受講料の全額をお支払いいただきますので、あらかじめご了承ください。
- ☐ 実施機関（本セミナー実施を担当する企業）の関係会社（親会社、子会社、関連会社等）の方は受講できません。
- ☐ セミナー実施状況の確認のため、セミナー中に当センター職員が写真撮影等を行う場合がありますので、あらかじめご了承ください。

【提案型営業手法・弘前市、青森市】

## 受 講 申 込 書

2026 年 月 日

|                                    |                                                                                                                                                                                                                                                           |  |                                                                                                                                                                                                                        |               |
|------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| 企 業 名                              |                                                                                                                                                                                                                                                           |  | T E L                                                                                                                                                                                                                  |               |
|                                    |                                                                                                                                                                                                                                                           |  | F A X                                                                                                                                                                                                                  |               |
| 所 在 地                              | 〒 -                                                                                                                                                                                                                                                       |  | このセミナーをどのように知りましたか？<br>（複数回答可）                                                                                                                                                                                         |               |
| 会 社 規 模<br>※該当する記号にチェック<br>ください    | <input type="checkbox"/> A 1~29人 <input type="checkbox"/> B 30~99人 <input type="checkbox"/> C 100~299人<br><input type="checkbox"/> D 300~499人 <input type="checkbox"/> E 500~999人 <input type="checkbox"/> F 1000人~                                       |  | <input type="checkbox"/> 会報等の折込チラシ <input type="checkbox"/> 市などの広報紙<br><input type="checkbox"/> ポリテクのホームページ <input type="checkbox"/> 商工団体からのご案内<br><input type="checkbox"/> 知人・友人からの情報 <input type="checkbox"/> その他（ ） |               |
| 業 種<br>※ 該当の記号に<br>○印でチェック<br>ください | A 農業、林業   B 漁業   C 鉱業、採石業、砂利採取業   D 建設業   E 製造業   F 電気・ガス・熱供給・水道業<br>G 情報通信業   H 運輸業、郵便業   I 卸売業、小売業   J 金融業、保険業   K 不動産業、物品賃貸   L 学術研究、<br>専門・技術サービス業   M 宿泊業、飲食サービス業   N 生活関連サービス業、娯楽業   O 教育、学習支援業<br>P 医療、福祉   Q 複合サービス業   R サービス業   S 公務   T 分類不能の産業 |  |                                                                                                                                                                                                                        |               |
| 申 込 担 当 者                          | （ふりがな）                                                                                                                                                                                                                                                    |  | 部署・役職名                                                                                                                                                                                                                 | TEL（上記と異なる場合） |
|                                    | 氏 名                                                                                                                                                                                                                                                       |  |                                                                                                                                                                                                                        | E-mail        |



| 番号 | コース名      | 開催地区 | 開催日時                 |
|----|-----------|------|----------------------|
| ①  | 「提案型営業手法」 | 弘前地区 | 11月11日(水) 9:30~16:30 |
| ②  | 「提案型営業手法」 | 青森地区 | 11月12日(木) 9:30~16:30 |

| 希望のコース番号に○ |   |   | 受講者氏名 | ふりがな | 性別(任意) | 生年月日<br>(西暦/月/日) | 就業状況(※)<br>(該当に✓)                                                                                    |
|------------|---|---|-------|------|--------|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|            | ① | ② |       |      |        |                  |                                                                                                      |
| 1          |   |   |       |      |        |                  | <input type="checkbox"/> 正社員<br><input type="checkbox"/> 非正規雇用<br><input type="checkbox"/> その他(自営業等) |
| 2          |   |   |       |      |        |                  | <input type="checkbox"/> 正社員<br><input type="checkbox"/> 非正規雇用<br><input type="checkbox"/> その他(自営業等) |
| 3          |   |   |       |      |        |                  | <input type="checkbox"/> 正社員<br><input type="checkbox"/> 非正規雇用<br><input type="checkbox"/> その他(自営業等) |
| 4          |   |   |       |      |        |                  | <input type="checkbox"/> 正社員<br><input type="checkbox"/> 非正規雇用<br><input type="checkbox"/> その他(自営業等) |
| 5          |   |   |       |      |        |                  | <input type="checkbox"/> 正社員<br><input type="checkbox"/> 非正規雇用<br><input type="checkbox"/> その他(自営業等) |

※ 受講者の方の就業状況を選択してください。なお、非正規雇用とは、パート、アルバイト、契約社員などが該当しますが、様々な呼称があるため、貴社の判断で差し支えありません。

申込み～  
訓練受講  
までの流  
れ

①FAXかE-mailでお申込み  
ください。（受信後に電話連絡）

連絡がない場合センターへ  
お電話ください。

TEL017-777-1186

②お申込み締切後、受講案内と  
受講料請求書を送付します。

☆期日までお振込みをお願いします。  
振込料はお客様負担となります。

③当日指定時間までに  
会場へお越しください。  
（欠席・変更になる場合、  
必ずセンターまでご連絡  
ください。）

【当機構の保有個人情報保護方針、利用目的】

- （1）独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構は「個人情報の保護に関する法律」（平成15年法律第57号）を遵守し、保有個人情報を適切に管理し、個人の権利利益を保護いたします。
- （2）ご記入いただいた個人情報については、セミナー実施に関する事務処理（実施機関への提供、共同開催先への提供、本セミナーに関する各種連絡、終了後のアンケート送付等）及び業務統計に使用するものであり、それ以外に使用することはありません。