

顧客の心を動かす
提案力を身につけよう！

ポリテクセンター京都
生産性向上支援訓練

提案型営業手法

コース番号002

2026
5/22(金)
9:30~16:30
(6時間)

対象者

初任・中堅層向け

- ✓受注型営業から脱却したい方
- ✓提案力を持った営業を行いたい方

会場

ポリテクセンター京都（長岡京市）

長岡京市友岡1丁目2番1号
阪急：長岡天神駅▶徒歩約8分 駐車場あり
JR：長岡京駅▶徒歩約15分

カリキュラム

■ 提案営業とは

① 営業全般の理解

- ・営業の定義
- ・営業の役割
- ・営業の基本姿勢
- ・営業の4つのモデル
- ・営業の類型（アプローチ・スタイル）

② 提案型営業の本質

- ・目指すべき提案営業の姿
- ・提案型営業とは能動的な売込みではない
- ・提案型営業の焦点

③ 顧客との関係性構築の為のスキル

- ・自己開示の重要性
- ・自分を知ることは難しい 『ジョハリの窓』解説
- ・価値観は人それぞれ 多様性の尊重

■ 顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析

① 自社の市場環境を知る（3C分析）

- ・3Cの理解
- ・市場と顧客の変化を知る
- ・業界分析、地位別戦略、ファイブフォース分析。

② 顧客ニーズの理解と問題解決

- ・顧客ニーズを知るために、乗り越えるべき2つの壁（悩みのカベ・人のカベ）
- ・意思決定者する人は誰なのか（キーパーソンの認識）
- ・問題解決には順番がある

③ 自社の強み分析（SWOT分析）

- ・自社の強みと弱み
- ・顧客が求める価値は何か？
- ・われわれが顧客に提供できる価値は何か？

受講料

3,300円（税込み）

営業になって
日が浅い方必見！
営業ノウハウを
学ぼう！

定員

15名程度（先着順）
（申込期限 5/8）

講師：パナソニックエレクトリック
ワークス創研株式会社
三谷 昌明 氏



♠ 講師より

営業の基礎を習得し、顧客の問題解決やコミュニケーション力のアップによる関係性構築のスキルを身に付け、実践で活かせる事ができる第一歩を学んでいただきます。グループで考える部分と解説で補う部分のバランスをはかり、実践現場での活用にコミットしていただきます。

HPでは詳細なカリキュラムや募集状況を
確認頂けるほか、他コースも掲載
しております。是非ご覧ください。→



お申込後、数日経ってもセンターから連絡がない場合は必ずお問合せください

FAX 075-951-7393 もしくは メール kyoto-seisan@jeed.go.jp

ポリテクセンター京都 生産性センター業務課 行

受講申込書

法人(企業)名		事業所名	(例：本社、○○工場等)
TEL		FAX	
所在地	〒		
企業規模	A.1~29人 B.30~99人 C.100~299人 D.300~499人 E.500~999人 F.1000人~		
業種	記号を記入 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 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、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 P.医療、福祉 Q.複合サービス事業 R.サービス業 S.公務 T.分類不能の産業		
申込み担当者	ふりがな氏名	部署等	役職
	連絡先	— —	メールアドレス

当訓練をどこで(何で)知りましたか? (複数回答可。該当箇所を☑)	<input type="checkbox"/> ポリテクホームページ	<input type="checkbox"/> ポリテクDM	<input type="checkbox"/> その他()
	<input type="checkbox"/> 商工会議所の案内(名称:)		会議所)
	<input type="checkbox"/> 業界団体その他機関の案内(名称:))

コース番号	受講者名	性別(※1)	生年月日 (西暦/月/日)	就業状況(※2) 該当箇所を☑
	(ふりがな)			<input type="checkbox"/> 正社員 <input type="checkbox"/> 非正規雇用 <input type="checkbox"/> その他(自営業等)
	(ふりがな)			<input type="checkbox"/> 正社員 <input type="checkbox"/> 非正規雇用 <input type="checkbox"/> その他(自営業等)
	(ふりがな)			<input type="checkbox"/> 正社員 <input type="checkbox"/> 非正規雇用 <input type="checkbox"/> その他(自営業等)
	(ふりがな)			<input type="checkbox"/> 正社員 <input type="checkbox"/> 非正規雇用 <input type="checkbox"/> その他(自営業等)
	(ふりがな)			<input type="checkbox"/> 正社員 <input type="checkbox"/> 非正規雇用 <input type="checkbox"/> その他(自営業等)

※1 性別の記入は任意としています。未記入であっても構いません。
※2 受講者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。(2026.4 個002)

申込方法 コース開始日の2週間前までに、FAXまたはメールでお申し込みください。
「受講申込書」は、当センターHPからダウンロードできます。
申込受付後、コース開始日の概ね3週間前に請求書を交付します。(振込手数料は申込者負担とさせていただきます。)

- 留意事項
- 個人での受講はできません。企業(事業主)からの指示による申込みに限ります。
 - 本コースを実施する機関(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。
 - 申込者多数の場合は先着順とさせていただきます。
 - 振込期限(コース開始7日前)を過ぎてからのキャンセルは受講料を全額ご負担いただきます。
 - 最少催行人数に達しない場合等で訓練が中止、又は延期する場合があります。
 - 訓練の撮影、録音及び録画は禁止です。(やむを得ない事由等により、事前に許可を得た場合は除きます。)
 - 本申込書が当センターに到着後、「受講申込受理通知書」もしくは「キャンセル待ち通知書」をFAX又はメールで返送いたします。数日経っても返送がない場合はセンターへ連絡して下さい。



【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、生産性向上支援訓練の実施に関する事務処理(訓練実施機関への提供、本訓練に関する各種連絡、本訓練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。