

製造業の新規参入は難しい・・・それを可能にするための
計画の立て方・売込みの方法を学ぶ1日研修

営業戦略の立て方と 提案書の作り方

2026.3.10 火 9:45～16:45
開始 30分前からアクセスいただけます

本セミナーは、「どうして他社から我が社に切り替えてもらえないんだ…」そんな思いを抱えている営業課長・部長の方にご受講
いただきたい内容になっております。製造業では特に、一度固まってしまった仕入れルートを切り替えさせることは困難ですが、
そこを切り崩す力を身につけることができれば強力な武器となります。まずは法人営業の本質や製造業の意思決定構造を学び直し、
自社に切り替えてもらうために必要な分析力と提案力を、演習を交えて徹底強化します。ぜひこの機会をご活用ください。

プログラム

1. 相手は個人ではなく“法人”
・・・何が違うのか説明できますか？
 - 1) 個人営業と法人営業との意思決定プロセスの違い
 - 2) 製造業の意思決定構造と営業の難しさ
 - ・長期の取引が前提なので、会社に対する信用が重要
 - ・導入失敗のダメージが大きいのでリスクに敏感
 - ・キーマン攻略だけで採用されるほど甘くない
2. 新規開拓（他社からの切り替え）の正しい理解
 - 1) 新規開拓が難しい理由と急務である理由
 - 2) 新規開拓の本質と構造理解
3. 商社や小売業とは違う！“製造業”の営業戦略づくり
 - 1) ターゲティングとアプローチ設計
 - 2) 工場・工程・顧客の業務プロセスを理解した上での課題抽出
 - 3) 集中マーケティングと3C分析
4. 課題整理と“採用せざるを得ない提案書”の作成
 - 1) 顧客の想定課題と自社の課題を整理する
 - 2) 製造業の営業は“提案書”が勝負の決め手
 - ・なぜ提案書が有効なのか
 - ・顕在化された課題へのアプローチは古い
 - 3) “採用せざるを得ない提案書”を作るには
 - ・ストーリーを作る
 - ・完全なものを作る必要はない、完全なものは作れない
 - ・顧客に見てもらい、修正をする
5. 受注を獲得することがゴールではない

講師

中村 昌雄 氏（ジャパンセールスマネジメント株式会社 代表取締役）

オムロン株式会社で法人営業を31年勤め、営業マネジメントに14年従事する。累計300名のメンバーとともにB to B営業の最前線で陣頭指揮を執り、「採用せざるを得ない提案書」で16億円の競合切り替えを成功させるなどの実績を持つ。時代の変化に合わせ、引っ張るマネジメントから支えるマネジメントへ転換、社員の成長と働きがいの向上の両立を実現。大きな実績を出し続けてきた自らの経験と気づきに基づく実践的なメソッドを提供。マインドを大切に、クライアントのリーダーと社員が必ず育ち、売上があがる営業コンサルタントとして奔走中。

受講費

1名につき（消費税10%を含みます）

会員企業の方 29,150 円
非会員企業の方 35,200 円

振り込み先（振込手数料のご負担をお願い致します）
三井住友銀行 備後町支店
▶当座 201068

三菱UFJ銀行 信濃橋支店
▶当座 321966

りそな銀行 大阪営業部
▶当座 1027054

開催前々営業日以降もしくは送付するテキスト開封後に取り消しの場合は受講費を全額ご負担いただきますので、代理の方のご受講をお願いいたします。

主催：公益社団法人 大阪府工業協会

〒541-0054 大阪市中央区南本町2-6-12 TEL：06-6251-1138 FAX：06-6245-9926

【ご受講にあたっての注意事項】

- ・本ライブ配信セミナーでは、Zoom (Web 会議サービス) を利用いたします。
- ・セミナーでは、事前にお送りするテキストに沿って講義を進めます。
- ・Zoomにはセミナーでお申込みいただいたものと同じ名前でご参加ください。
- ・カメラは必須です。カメラのついたデバイス(PC、タブレットなど)をご用意ください。
- ・受講時は必ずカメラをONにしてください。
- ・一人一台ずつカメラのついたデバイス(PC、タブレットなど)をご用意いただけない場合や事務局からの連絡に応じずカメラをONにしていただけない場合は、セミナー受講をご遠慮いただきます。
- ・複数名ご受講の場合はハウリング防止のためイヤホンを使用するか、離れてご受講ください。
- ・受講時にご利用になる機器のトラブル、システムのトラブルへの対応はいたしかねます。
- ・回線や機器の状況によっては通信が不安定になったり、それを原因とした映像等の不具合が発生する可能性があります。予めご了承ください。
- ・コンサルタントおよび講師と同業の方など、当協会の判断により、ご参加をお断りする場合がございます。予めご了承ください。
- ・受講用パソコン及びモバイルの動作環境については、Zoom の最新のシステム要件をご確認ください。
<https://support.zoom.us/hc/ja/articles/201362023>
- ・ご利用の環境での視聴確認については、Zoom のテストサイトでご確認ください。
<https://support.zoom.us/hc/ja/articles/115002262083>
- ・当日はセミナー開始30分前から、Zoomに接続可能です。セミナー開始前に必ず視聴確認をお願いします。
<http://zoom.us/test> 左記アドレスから事前に接続テストを行うことができます。

【ご受講にあたっての禁止事項】

- ・配信URLを他の方と共有したり、SNSなどで公開しないようお願いします。
- ・本セミナーを録画、キャプチャーや録音すること、SNSなどへのアップも禁止します。もし、発見した場合、当協会は削除を要求できることとします。
- ・配信中、異常と思われる接続を発見した場合、予告なく切断することがあります。

❖ お申込みとご受講までの流れ ❖

お申込み	受付・請求書発行	テキスト発送	セミナーID ご連絡	セミナー当日
下の受講申込書を 当協会FAX 06-6245-9926 までお送りください。 ホームページからも お申込みいただけます。	お申込みを受理し受講登録を行います。 状況によりお申込みから受付処理まで しばらくお時間をいただく場合がございます。 受付処理完了後、電子請求書を発行し お申込み担当者様へ E-mail でご 連絡します。メール内のURLからダウン ロードをお願いします。原則セミナー前 日までのお振込みをお願いします。	ご受講の 1 週間前を目 途にセミナーテキストを お送りします。開封後 のご受講キャンセルはお 受けいたしかねますの でご注意ください。	ご受講の 1 日前までにお 申込み担当者様へ参加 URL をご連絡いたしま す。受講者様へもご案内 を希望する場合は事前に 受講者様の E-mail アド レスをご連絡ください。	セミナー開始時刻 30 分前からアクセ ス可能です。開始 5 分前までに Zoom にご参加ください。 受講者 1 名様につき 1 台カメラ付きの端 末が必要です。

受講申込書

営業戦略の立て方と提案書の作り方

No. 7252-4889 AS
2026.3.10

会 社 名	従業員数			名	主要製品	
所 在 地	〒 —				◎受講費送金予定 振 込 (月 日 銀行) 受講者 () 名分 ¥ (税込み)	
電話番号		FAX				
◎申込担当者 (請求書発行の通知メール・受講に関する案内メールをお送りします。請求書は指定のURLにアクセスし電子ファイルをダウンロードしてください。)						
所属 (役職名)		氏名		E-mail (必須)		
				@		

下欄に受講される方の情報を記入ください。 ※受講される方の人数分の本体とカメラが必要です

受講者 1 (受講者メールのお送り先) 所属 (役職名) 氏名	実務経験 年	E-mail
		@
		※受講される方の人数分の本体とカメラが必要です
受講者 2 (受講者メールのお送り先) 所属 (役職名) 氏名	実務経験 年	E-mail
		@
		※受講される方の人数分の本体とカメラが必要です
受講者 3 (受講者メールのお送り先) 所属 (役職名) 氏名	実務経験 年	E-mail
		@
		※受講される方の人数分の本体とカメラが必要です