

新企画

お客様の未来を描いて  
自社もお客様も幸せにする新世代の営業手法

# 仮説提案営業® 研修

日時

2026年9月28日(月) 10:30～16:00

場所

レクザムホール 大ホール棟5階 第1・2会議室

対象


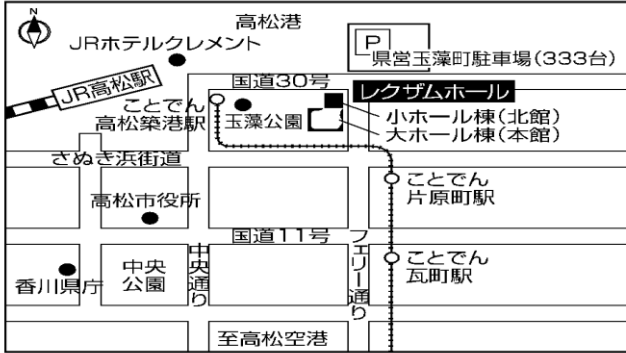
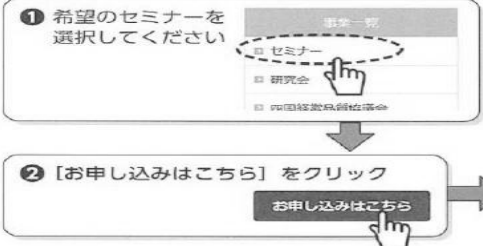
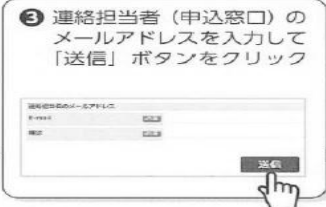

営業担当者及び提案営業に苦手意識のある方、  
提案営業スキルをアップデートしたい方

## プログラム

1. 講師自己紹介と本研修のゴール共有
2. なぜ今「仮説提案」が必要なのか?～営業現場の現状と課題～  
ルート営業・お願い営業ではなく、令和の時代に仮説提案が必要とされる理由と  
日本全国での様々な業種の成功事例を解説します。
3. 仮説提案営業®とは?～従来型営業との違いを知る～  
「お客様の話を聞いてから提案する営業」と「先にお客様の未来を提案してから話を聞く営業」の  
違いを整理し、仮説提案営業®の全体像と実践ステップを解説します。
4. ケーススタディ&ディスカッション～具体例で比べてみよう～  
実在するケースを題材に、「従来型営業」と「仮説提案」を比較しながら、情報の集め方・  
課題の見つけ方・提案の組み立て方についてそれぞれの違いを実感していただきます。
5. 仮説提案シナリオ作成ワーク  
ワークシートを使い、仮説提案シナリオを実際に作成し、  
「先にお客様の未来を提案してから話を聞く営業」を行うための事前準備を体験していただきます。
6. 伝わる仮説提案資料の作り方のポイント  
お客様に「わかりやすい」「腹落ちする」と感じてもらうための、資料構成の組み立て方と資料の見せ方  
を解説します。
7. 仮説提案営業の商談の流れの講義（デモンストレーション動画投影含む）  
講師による仮説提案営業の商談の流れを講義します。また、実際の商談動画を視聴し、自社や自分の営業  
スタイルとの違い・取り入れたいポイントをグループでディスカッションします。
8. まとめ：明日から何を変えるかを決める時間



四国生産性本部

申 込 要 領		講 師 紹 介					
参加費 1名様分・税込	<table border="1"> <thead> <tr> <th>会員企業</th> <th>一般企業</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>29,700円</td> <td>35,200円</td> </tr> </tbody> </table>	会員企業	一般企業	29,700円	35,200円	<div>  <div> <p>(株)JOENパートナーズ 代表取締役 <b>城野 えん 氏</b></p> </div> </div> <p>&lt;プロフィール&gt; 慶應義塾大学商学部出身。営業人財育成コンサルタント。トレンドマイクロ(株)にて、新卒2年目に新製品受注件数NO.1を達成。その後、国内外で新規開拓営業を経験し、(株)JOENパートナーズを創業。大手IT企業を中心に、組織と個人の課題解決につながる伴走型プログラムを提供。『成果に直結する「仮説提案営業」実践講座』（日本実出版社、4刷1万部発行）、「後悔しない生き方を選択した女たち」（Rashisa出版、共著）著者。</p>	
	会員企業	一般企業					
29,700円	35,200円						
<p>※ 参加費には、テキスト代、昼食代、消費税を含みます。 ※ 「早期割引・複数割引」の詳細内容については、当本部ホームページ(<a href="https://www.spc21.jp/">https://www.spc21.jp/</a>)をご覧ください。</p>							
申込方法	<p>当本部ホームページ(<a href="https://www.spc21.jp/">https://www.spc21.jp/</a>)よりお申し込みください。 参加者の変更、キャンセルも同様です。 ただし、<u>申込期限日以降のキャンセルについては参加費の全額を申し受けます</u>ので、代理の方のご参加をお願いします。</p>						
申込期限	<p><b>2026年 9月24日 (木)</b> ただし、定員になり次第締め切らせていただきますので、お早めにお申し込みください。</p>						
支払方法	<p>セミナー終了後、連絡担当者様宛に請求書を郵送いたしますので、四国生産性本部の指定口座へお振り込みをお願いいたします。 なお、恐れ入りますが、振込手数料は貴社にてご負担願います。</p>						
問合せ先	<p><b>四国生産性本部</b> 〒760-0033 高松市丸の内2番5号(ヨンデンビル) TEL：(087)851-4262 FAX：(087)851-4270 HP： <a href="https://www.spc21.jp/">https://www.spc21.jp/</a> E-mail：toiawase@spc21.jp</p>						
個人情報の取扱いについて	<p>(1) 参加申込によりご提示いただきました個人情報は、当本部の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、当本部個人情報保護方針の内容については、当本部ホームページ (<a href="https://www.spc21.jp/">https://www.spc21.jp/</a>) をご参照願います。 (2) 個人情報は、本セミナーに関わる参加者名簿等の作成ならびに当本部が主催・実施するサービスのご提供や事業のご案内のために利用させていただきます。但し、法令に基づく場合などを除き、第三者に開示、提供することはありません。 (3) 個人情報の開示、訂正、削除については、総務広報部個人情報保護担当窓口 (tel 087-887-0512) までお問い合わせください。</p>						
<p align="center"><b>会 場 案 内 図</b></p> <div>  <p><b>レクザムホール（香川県県民ホール）</b> 高松市玉藻町9-10 TEL. (087) 823-3131</p> <p>【交通】 JR高松駅より徒歩10分 / ことでん高松築港駅より徒歩8分 【駐車場】 会場最寄りの有料駐車場をご利用ください。</p> </div>							
<p align="center"><b>参 加 申 込 方 法</b></p>							
<p>当本部のホームページから以下の手順でお申込ください。※2018年度の事業からメールアドレス単位で「マイページ」を作成することといたしました。既にマイページをお持ちの方はマイページからログインしてお申込みください。</p> <div> <div> <p><b>【マイページをお持ちでない方のお手続き方法】</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>希望のセミナーを選択してください</li> <li>「お申し込みはこちら」をクリック</li> <li>連絡担当者（申込窓口）のメールアドレスを入力して「送信」ボタンをクリック</li> <li>「お申込情報入力ページ URL」が届くのでログインし、お客さま情報、連絡担当者情報、参加者情報等を入力して「送信」ボタンをクリック</li> <li>「お申込完了メール」が届きます。マイページのログイン URL・初期パスワードも併せて記載してありますので、次回からはマイページよりログインされまると、お客さま情報の入力の手間を省き、スムーズにお申込や情報変更などが行えます。（初期パスワードの変更をお勧めします）</li> </ol> </div> <div>    </div> </div>							
<p>※30分以内にお申込完了メールが届かない場合は受付ができていない可能性があるため、当本部までお問い合わせください。</p>							