

営業力強化研修

—ソリューション提案からセールスリーダー育成まで

▶ ロードマップと概要のご紹介

お客様のニーズを的確に掴み、お客様にとっての価値を提供するためのスキルは、職種に関係なく必要とされています。

お客様の真のニーズに応えるための活動に必要なスキルを分析し、対応する営業力強化研修をご紹介します。

貴社のビジネス変革に是非ともご活用ください。



ロードマップ

営業力強化研修ロードマップ	P1
・営業に求める必要能力（スキル）	P2
・営業研修コースの必要能力対応表	P3
対象コースの演習題材	P4

コース概要 - 基礎、初級

① ソリューション提案活動の基礎	P5
② ソリューション提案活動の実践（合宿）	P6
③ DX 時代における実戦ソリューション・セリング	P7
④ アカウントプラン研修	P8

コース概要 - 中級、上級営業

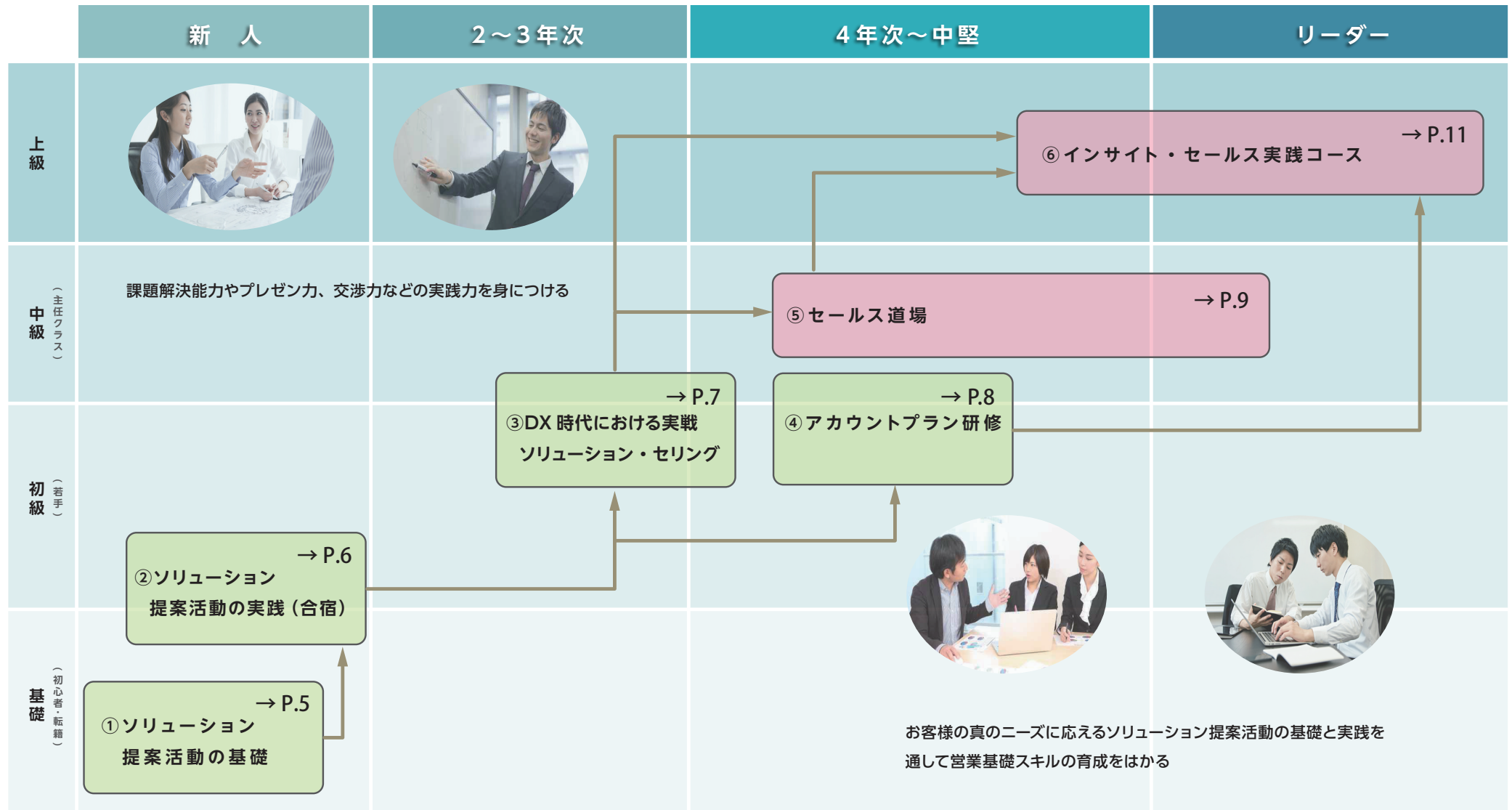
⑤ セールス道場	P9
⑥ 顧客の未来を見える化させるトップアプローチ実践	P11
⑦ インサイト・セールス実践コース	P12

営業研修 関連体系図

営業研修

株式会社アイ・ラーニング

営業力強化研修ロードマップ



●営業に求められる必要能力（スキル）

求められる 15 の必要能力と 2 つのマインド

ステップ	必要能力	内 容
発 掘	信頼関係構築	お客様とのコミュニケーションが円滑になるための素地を確立
	顧客環境理解	お客様情報を効率よく入手し、その意味を理解（経営課題理解）
	顧客分析	お客様情報を基に、課題発掘や仮説課題発想
	セリングシナリオ策定	意思決定プロセス、パワーバランスをベースにアプローチ計画立案
	質問技法理解	効果的質問による潜在課題の抽出
醸 成	セリングプロセス理解	案件の位置と醸成条件理解
	課題の原因分析	論理的思考をベースに課題の真の原因抽出（経営課題との紐付け）
	ソリューション構築	解決の方向性を多くの選択肢から組み立て
	効果的提案	提案価値の理解
	案件管理	P D C A を確実に実践
	競合戦略理解	コンペ対応
	効果的プレゼンテーション	お客様に刺さるプレゼンテーション習得
制 約	ネゴシエーション	パーソナルW I N とビジネスW I N の理解
	制約事項の理解と対応	各種制約の理解（ポリティカル、嗜好、コスト、技術、タイミング…）
	合意の技法理解	合意に持ち込むステップと技法の理解
マインド	営業マインド改革	営業として諦めない執着心
リーダーシップ	営業リーダー意識改革	営業リーダーとしての振る舞い方とコーチング習得によるチームの活性化

● 営業研修コースの必要能力対応表

必要能力と営業研修コース

ステップ		発 掘					醸 成						成 約			マインド	リーダーシップ	
必要能力		信頼関係構築	顧客環境理解	顧客分析	セリングシナリオ策定	質問技法理解	セリングプロセス理解	課題の原因分析	ソリューション構築	効果的提案	案件管理	競合戦略理解	効果的プレゼンテーション	ネゴシエーション	制約事項の理解と対応	合意の技法理解	営業マインド改革	営業リーダー意識改革
①	ソリューション提案活動の基礎	○	○				○		○	○			○					
②	ソリューション提案活動の実践(合宿)	◎	○	○			○	○	◎	◎			○	○	○	○		
③	DX 時代における 実戦ソリューション・セリング		○	◎	○	○	○	◎	○	○		○		○				
④	アカウントプラン研修		◎	◎	◎		○	◎			○	○						
⑤	セールス道場		◎	◎	◎		◎	◎	○	○	◎		◎		○		◎	○
⑥	インサイトセールス実践コース		◎	◎	◎		○	◎	◎	◎			○	○			○	○

対象		コース名	演習題材	解決する課題
基礎	新人 初心者・転籍者	① ソリューション提案活動の基礎	ケーススタディ（B to C）流通業	現在
		② ソリューション提案活動の実践	ケーススタディ（B to C）流通業	現在
初級	2～3年次	③ DX 時代における 実戦ソリューション・セリング	実案件	現在・未来（将来）
		④ アカウントプラン研修	実案件	現在・未来（将来）
中級	4年次～中堅 リーダー	⑤ セールス道場	実案件	現在・未来（将来）
上級		⑥ インサイト・セールス実践コース	ケーススタディ（B to B）製造・流通業	未来（夢）

Copyright © i-Learning Co.,Ltd.

① ソリューション提案活動の基礎

日数： 5日間

ソリューション提案活動の基礎の学習及び疑似体験

受講料：お問い合わせください /1クラス 12名～16名
対象者：新人社員、営業部門へ転属の方

狙い

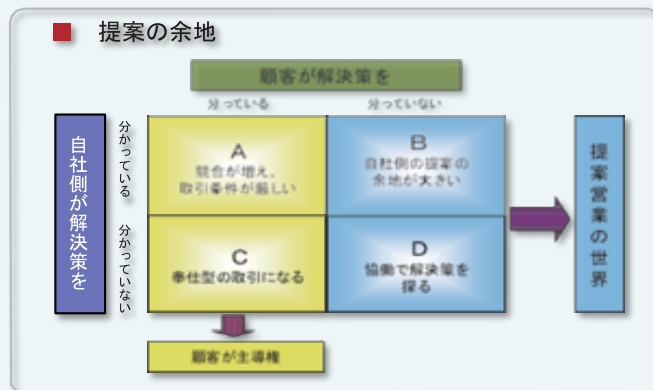
- 講義で学習した営業活動の基本をロールプレイを通して実践し、講師から講評を受けることによりレベルアップ
- 模擬ケースを通して、提案書作成からプレゼンテーションまでのソリューション提案の流れを実践

ゴール

- お客様との信頼関係構築をベースに、お客様の課題を営業活動の起点としながら情報収集のための効果的なヒアリングや提案書作成・プレゼンテーションまでの一連の流れをチームで実践できる

学習目標

1. お客様の立場に立った問題解決型ソリューション提案の基礎を理解し、提案できる。
2. ケーススタディーを通じて、ソリューション提案活動の一連の流れを実践し、提案書のプレゼンテーションができる。
3. 座学で学んだことを実践し、お客様の問題点を洗い出し、解決策を考え、提案書（コンセプト）としてまとめることができる。



学習内容

1日目

1. ソリューション提案活動
2. 企業の仕組みと業務の概要
3. 訪問演習準備

3日目

7. 訪問演習準備
8. 訪問演習3

5日目

12. 訪問演習準備
13. 訪問演習5（プレゼンテーション）
14. 訪問演習6（契約依頼）

2日目

4. 訪問演習1
5. 訪問演習準備
6. 訪問演習2

4日目

9. 訪問演習4
10. 訪問演習準備
11. 訪問演習（オプション）

こんな方にお勧め

- ・ 営業の基本プロセスがわからない
- ・ ソリューション営業と普通の営業の違いを知りたい
- ・ 営業活動の一連の流れを体験してみたい

▶ 当コースは、プライベートコースとしてご紹介しております。
ご要望に合わせて日程と内容はカスタマイズ可能です。

Copyright © i-Learning Co.,Ltd.

② ソリューション提案活動の実践（合宿）

日数： 5日間

ソリューション提案活動のリアルに近い模擬体験

受講料：お問い合わせください /1クラス 12名～24名
対象者： 新人社員、若手社員の方（お客様担当/SEの方）

狙い

- お客様のトップに対して、プレゼンテーション技法を駆使して提案書の説明を行い、合意を得るための提案活動を疑似体験
- お客様になりきったお客様役によるロールプレイで、緊張感ある疑似訪問

ゴール

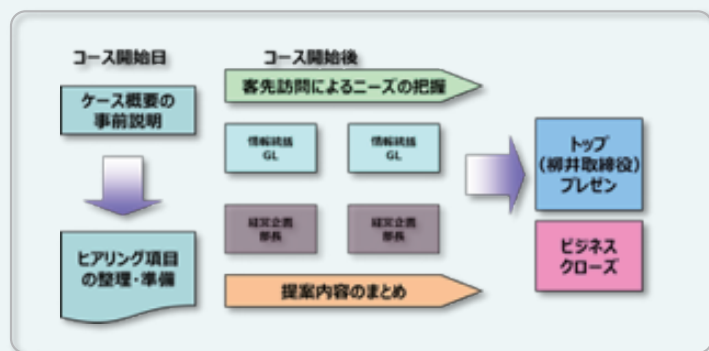
- キーパーソンが誰で、何が関心事なのかをしっかりと捉え、訴求力のある提案をチームで実践できることを目指す

前提条件

ソリューション提案活動の基礎を修了

学習目標

1. 基礎で学んだ提案活動の一連の流れをロールプレイで実践することができる
2. 異なった立場のお客様を訪問し、それぞれの関心事に合わせて提案内容を説明できる
3. お客様の課題点-原因-解決策を提案書としてまとめ、プレゼンテーションすることができる
4. お客様に対して契約獲得の意思表示をすることができる



- ▶ 当コースは、プライベートコースとしてご紹介しております。ご要望に合わせて日程と内容はカスタマイズ可能です。

学習内容

1日目

1. ケースの説明
2. 訪問準備
3. 訪問演習 1

3日目

6. 訪問準備
7. 訪問演習 5,6,7

5日目

10. 提案書作成演習
11. 訪問演習 10（プレゼンテーション）
12. 訪問演習 11（契約依頼）

2日目

4. 訪問準備
5. 訪問演習 2,3,4

4日目

8. 訪問演習 8,9
9. 提案書作成演習

ロールプレイ

ワークショップ

講義

こんな方にお勧め

- ・ お客様の意思決定者に対する提案説明ができるようになりたい
- ・ お客様の課題から解決策までの考え方が知りたい

※料金について：
会場費・宿泊代・食事代込み
詳細費用は、営業にお問い合わせください。

Copyright © i-Learning Co.,Ltd.

③ DX時代における実戦ソリューション・セリング

日数： 2日間

DX時代に求められる新たなソリューション営業を育成します

受講料：82,500 円（税込）/1 名

対象者：若手社員の方（お客様担当営業）

狙い

- お客様の潜在ニーズの掘り起こしから、課題・ニーズを特定し、解決策と提案ソリューションを策定して、採用に至るまでの営業プロセスを対象としています。
- 実際の案件を用いた演習によって実戦的なスキル習得を目指します

ゴール

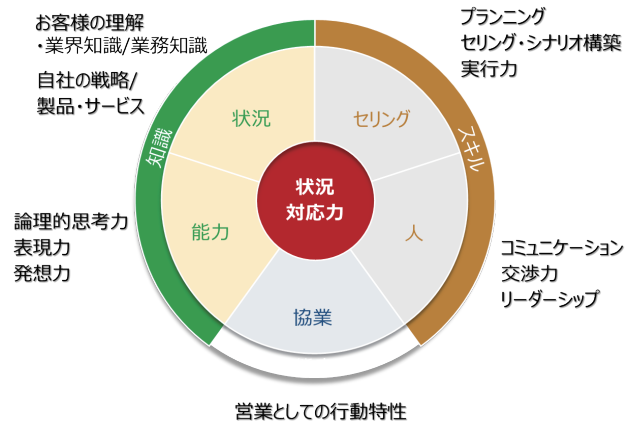
- DX時代における、お客様の購買活動の変化(複雑化、高度化)への対応
- 営業にとって新たに重要になる3つの役割とスキルの獲得
- 課題掘り起こしから提案ストーリー構築に至るまでの手法の理解と習得
- インサイト(お客様ビジネスに対する洞察)に基づく営業力の習得
- 成約に向けた新たな交渉力の獲得

前提条件

過去・現在で実際の案件をキャリアしていること。

新たなソリューション営業の必要性

デジタル時代のお客様は、進化しています。
ソリューション営業には、新たな役割とアプローチが求められています。



▶当コースは、プライベートコースとしてご紹介しております。
ご要望に合わせて日程と内容はカスタマイズ可能です。

学習内容

第1日目

午前	オープニング お客様の行動が変化している ・お客様の購入行動 ・購買部門の変化 DX時代の営業アプローチとは ・営業に求められる3つの役割 ① デマンド・クリエーターとしての役割
	昼食
午後	課題とは何か、そして考えるヒントは ・課題とは何か ・課題を掘り下げるためのヒント 演習：チームケースの選択 演習：課題の特定 - 課題の連鎖を拓ける - 演習：キーパーソンを特定する 解決策とは 演習：課題に対応する解決策の策定 ② ディール・メーカーとしての役割

こんな方におすすめ

- ・お客様の課題の連鎖を理解できない
- ・お客様の課題から解決策までの考え方が知りたい
- ・営業の基本的な役割を理解できない

ロールプレイ

ワークショップ

講義

第2日目

午前	② ディール・メーカーとしての役割（続き） 演習：差別化要因の特定 お客様に特化した会話の進め方 ・コンサルティング的な会話をどう進めるか ・お客様のフェーズによって会話のタイプが変わる 演習：営業会話の想定シナリオ 作成
	昼食
午後	営業会話タイプ1：ビジョンを策定する 演習：営業会話のロールプレイ 営業会話タイプ2：ビジョンを再構築する ③ バリュー・ドライバーとしての役割 ・案件の見極めと次なる打ち手の決断 演習：案件の4ボックス分析 ・コラボレーション価値を拡大するヒント クロージング・フェーズと最終交渉 演習：お客様との価格交渉ロールプレイ クロージング

Copyright © i-Learning Co.,Ltd.

アカウントプランの品質向上

受講料：お問い合わせください /1クラス 9名（3名×3チーム）
対象者：直接お客様を担当している若手営業

狙い

- 既存のアカウントプランまたは新規作成のアカウントプランの品質向上
- 形骸化しているアカウントプランを実践活用

ゴール

- お客様の経営目標や課題から施策を導き出し、
案件毎のセリングシナリオと詳細なアクションプランを策定できる
スキルを身につける

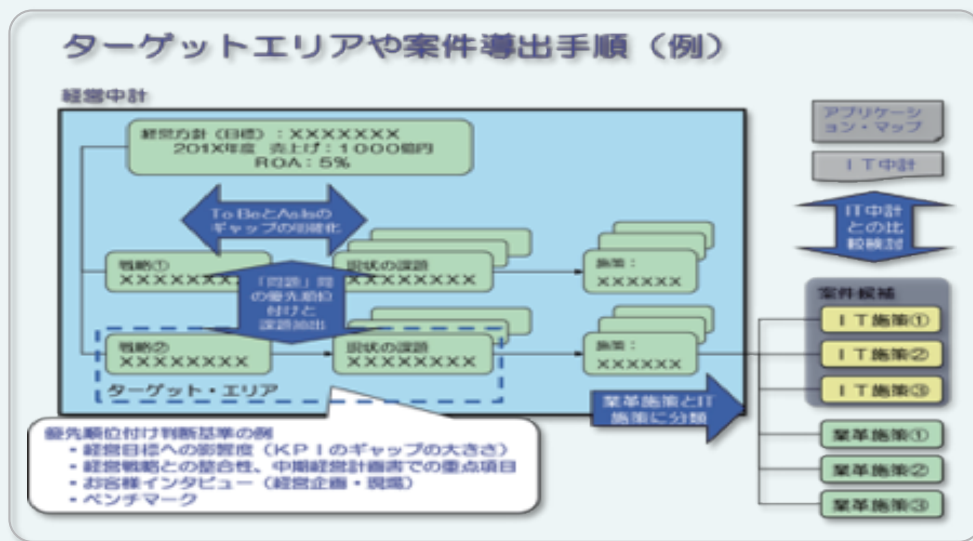
学習目標

1. お客様経営課題の理解
2. 意思決定プロセス/ポリティカル戦略の理解
3. セリングシナリオ作成方法習得

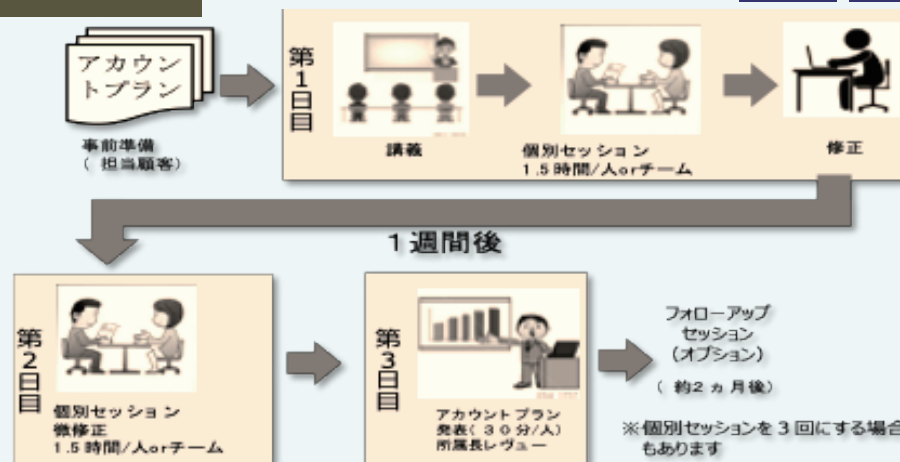
学習内容

講義

コーチング



▶当コースは、プライベートコースとしてご紹介しております。
ご希望に合わせて日程と内容はカスタマイズ可能です。



こんな方にお勧め

- ・ アカウントプランは作成しているが使っていない
- ・ アクションプランを立てても実行できない
- ・ セリングシナリオが作れない

※料金について：
会場費・宿泊代・食事代込み
詳細費用は、営業にお問い合わせ
ください。

日数： 4ヶ月

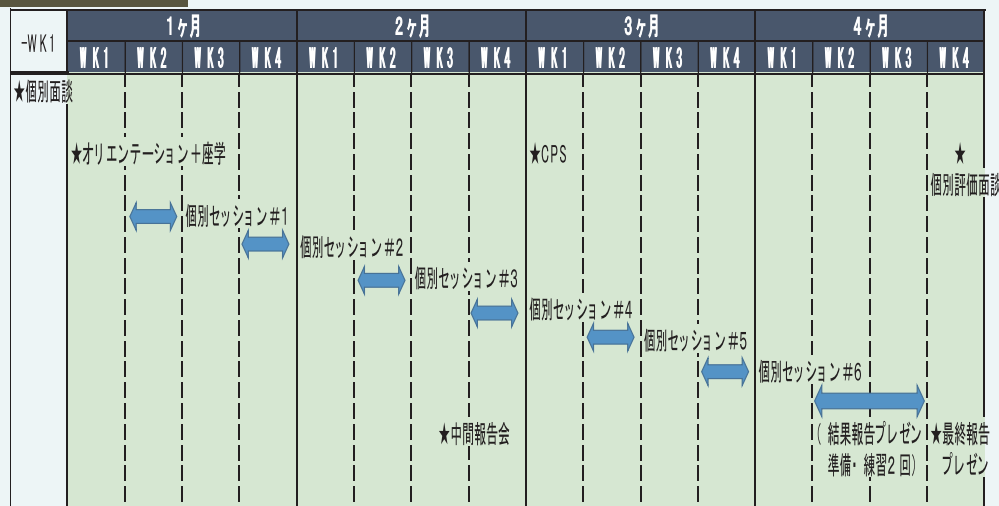
受講料：お問い合わせください /1クラス 5名
対象者：直接お客様を担当している中堅営業

ゴール

- お客様へのアプローチ方法の定石（王道）を実体験し、自分ひとりでもセリングシナリオを描き、実践できるスキルとマインドを身につける

1. お客様分析の定石把握
2. セリングプロセスにおける案件醸成方法習得
3. 課題展開等で論理思考学習
4. セリングシナリオ作成方法習得
5. プレゼンテーション力向上

講義 コーティング



- お客様への攻め口が見つからない
- お客様分析をどうすればいいのかわからない
- 受身の営業スタイルに慣れてしまい、本来の営業増を見失っている

Copyright © i-Learning Co.,Ltd.

■ セールス道場による心技体変革

IBM の営業部門で長年にわたって蓄積されてきた
門外不出のノウハウを元に開発されたソリューション提案型営業養成のための
究極の実践的トレーニング

IBM のソリューションビジネスのノウハウが満載

ハードからソフト、サービス、ソリューションへと
ビジネスの軸足を移してきた IBM の経験則が凝縮されています。
ステークホルダーの興味や嗜好を徹底的に分析し、
仮説をベースに実践指導していきます。

特長 1. 徹底したマンツーマンの個別指導です。

特長 2. 本来業務でご担当のお客様の 実案件を
対象にします。

特長 3. 座学と実践を通じて「心技体」
三位一体のレベルアップを図ります。

■ セールス道場の目標

- ・ リアルケース（実案件）のセリングサイクル進捗を加速させ、
獲得確立の向上を目指す。
- ・ 営業スタイルとして、ソリューション営業スタイルを
根付かせると共に、プロセスの見える化と勝ちパターン・
ノウハウ共有で、営業スキルの底上げを目標とする。

■ 道場による育成のポイント

- ・ 座学による基本スキルの定着
 - ▶ ソリューション営業基礎（座学 1）
 - ▶ 提案書作成技法、ロジカルシンキング等（座学 2）は、オプション
- ・ コー칭による実践力向上
 - ▶ 2 週間に 1 度のマン・ツー・マン セッション
- ・ セリングプロセスを明確にし、案件進捗の見える化実現
 - ▶ パイプライン・マネジメント、A P S *1
- ・ ファシリテーションスキルによるコンサルティングアプローチ
 - ▶ C P S *2実践（オプション）

*1 : Account Planning Session, *2 : Customer Planning Session



⑥ インサイトセールス実践コース

日数： 2日間

リアリティのあるケース企業を用いた演習と
ロールプレイを通じて、実践的に習得するコースです

受講料：お問い合わせください /1クラス 12名
対象者：直接お客様を担当している上級営業

狙い

- ケース企業に対するインサイトアプローチの模擬体験を通じて、
下記を行うための基本アプローチを理解する
- お客様のビジネスの意思決定者が直面している戦略課題を特定し、
戦略課題に即した訴求力のあるソリューション提案を実現する

ゴール

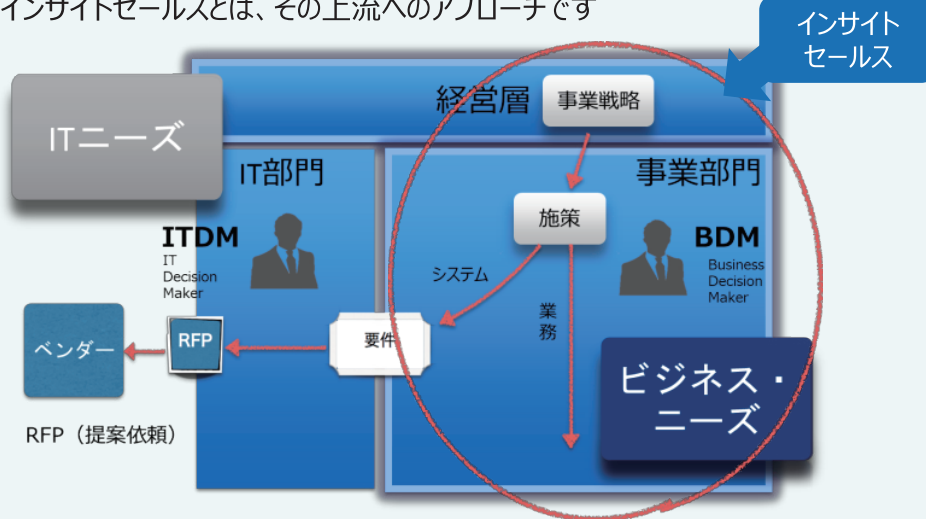
- アニュアルレポート、アナリスト情報他の公開情報から
お客様の重要領域と事業戦略の課題を特定し、
上流マネジメント層への提言を实践できるスキルを身につける

学習内容

ロールプレイ ワークショップ 講義

インサイトセールスの必要性

ITの意思決定が、より上流へとシフトしてきています
インサイトセールスとは、その上流へのアプローチです



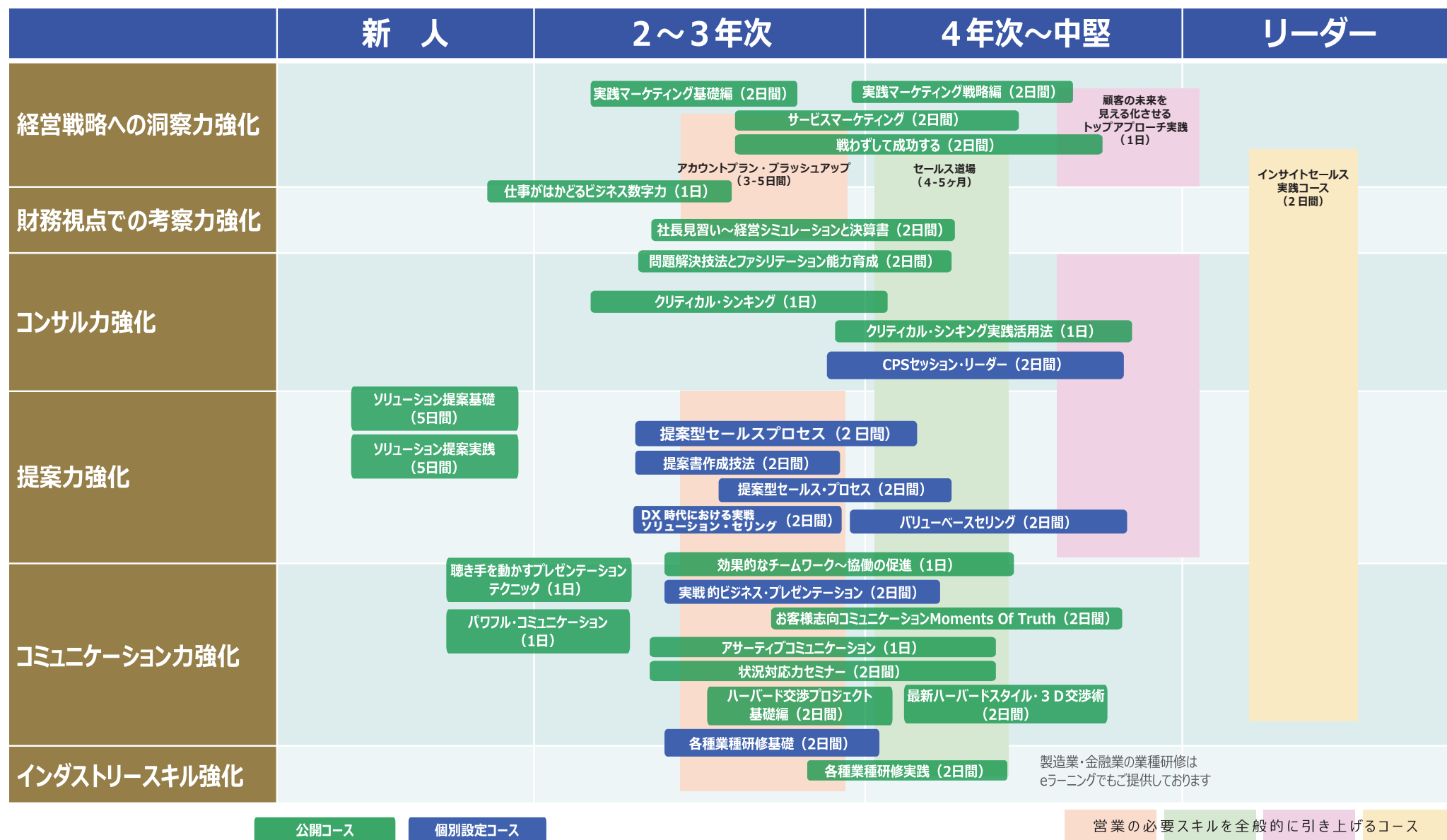
こんな方にお勧め

- ・ お客様の潜在課題を見つけ出せない
- ・ 経営者が何を求めているのか分からない

	第一日目	第二日目
AM	オープニング	演習5：業界の競合分析
	(講義) インサイトセールスとは ケース企業と進め方	演習6：事業戦略の分析
	演習1：重点領域の特定	KDL訪問 準備
	昼休み	昼休み
PM	演習2：課題・ニーズの特定 (訪問カード)	演習7：KDLの戦略課題を見極める (訪問/ロールプレイ)
	(講義) お客様の経営視点から課題を掘り下げる	演習8：提言とソリューション策定
	演習3：収益性の分析	KDLプレゼンテーション (訪問/ロールプレイ)
	演習4：業界の分析	クロージング

Copyright © i-Learning Co.,Ltd.

営業研修関連体系図



経営戦略への洞察力を強化する			
61H05	営業戦略ツール「本当に使えるアカウントプラン」の作り方		1時間
GA303	アカウントプラン研修		2.5日
EB031	社長見習い！～経営シミュレーションと決算書～		2日
GA201	実践マーケティング（基礎編）～お客様志向で競争に勝つ方程式～		2日
GA220	サービス・マーケティング～サービス・サイエンスで競争に勝つ！～		2日
GA300	セールス道場		20日
GA304	インサイトセールス実践		2日
DZN04	仕事をはかどるビジネス数字力～計数能力・計数感覚をレベルアップしよう～		1日
コンサルティング力を強化する			
GA826	ロジカル・シンキング～ビジネスケース演習で体得する思考法の基礎～		1日
GA831	クリティカル・シンキング～本質を理解するための論理思考法～		1日
GA251	クリティカル・シンキング実践活用 法～企業の潜在ニーズを読み解く～		1日
GA812	問題解決法とファシリテーション能力の育成（問題解決技法の習得、討議リーダーの養成）		2日
GA820	CPS（カスタマー・プランニング・セッション）リーダー育成（IT業界の真の問題点の明確化とソリューション提案手法）		2日
提案力を強化する			
NHMD4	新入社員研修-ソリューション提案活動の基礎		5日
NHMD5	新入社員研修-ソリューション提案活動の実践		5日
GA319	DX時代における実戦ソリューションセリング		2日
GA306	Withコロナ時代の次世代オンライン営業への転換～変わる営業活動と、変わらぬ営業活動～		0.5日
GA301	バリュー・ベース・セリング（戦略型の上級営業育成コース）		2日
62A18	提案営業の基礎		1.5時間
GA021	提案型セールス・プロセス（お客様志向の売れる営業育成コース）		2日
61H06	「経営層を動かす提案書作成テクニック」～チャレンジャー・セールスへの第一歩～		1.5時間
GAC04	提案書作成技法（お客様志向の効果的な提案書の作成技法）		2日
お客様への訴求力を高める			
GA916	聴き手を動かすプレゼンテーション・テクニック [1日版]（話し下手でも人前で話せるコツ）		1日
GA302	実戦的ビジネス・プレゼンテーション（魅力ある提案書作成と“買い”に結びつくプレゼンテーション）		2日
GA391	インサイドセールス基本研修		2日
GA392	インサイドセールスマネージャー基本研修		2日
GA381	アナウンサーによるオンラインコミュニケーション実践講座		1日
GA323	アサーティブ・コミュニケーション～人間関係で悩まない思いを素直に伝える会話術～		1日
GA321	テレワークでも信頼関係を築く「傾聴力」		0.5日
交渉力を強化する			
GA601	情流対応能力セミナー（相手の言動に合わせた対応）		2日
GA323	アサーティブ・コミュニケーション～人間関係で悩まない思いを素直に伝える会話術～		1日
GA723	ハーバード交渉プロジェクト 交渉スキル体得コース-基礎編（交渉のフレームワーク体得のために）		2日
GA704	ハーバード交渉プロジェクト 交渉スキル体得コース-実践編（多様な交渉スタイルに対応するために）		2日

<https://www.i-learning.jp/service/sales.html>

お客様にとっての価値をお届けする活動において必要となる、各スキル分野（洞察力、コンサル力、提案力、訴求力）に対応する研修コースをご提供します。

お客様のニーズを的確に掴み、価値を提供するためのスキルはお客様との接点を持つ職種に必要とされています。これらのスキルは、ニューノーマルな時代になっても普遍的なスキルです。下記の研修体系図はソリューション・セールスやインサイト・セールスといったお客様の問題解決や戦略提言を担うこれからの営業職に必要とされる研修コースを示しています。

お客様との効果的な会話からビジネスチャンスを見つけ、的確なソリューションをご提案・ご提供し、お客様にご満足いただくための力を養うことができる営業向けの各研修コースをご受講ください。

お問い合わせ先

ご不明な点などございましたら、Web、e-mail、お電話にてお問い合わせください。
コースの検索、お申し込み、変更、キャンセルは Web サイトにてお願いします。

▶ Webお問い合わせフォーム

アイ・ラーニングお問い合わせ

検索

<https://www.i-learning.jp/contact/>

▶ e-mail

contact@i-learning.jp

▶ 電話

0120-623-629

受付時間：9:00 ～ 17:00 （土・日・祝・弊社休業日を除く）

営業研修ロードマップ <プライベートコース>

営業力強化研修

—ソリューション提案からセールスリーダー育成まで

● お問い合わせ先

e-Mail : contact@i-learning.jp

フリーダイヤル : 0120-623-629

<9:00~17:00> 土日祝日弊社休業日を除く



i-Learning facebook :
www.facebook.com/ilearningjp/



i-Learning mail magazine :
www.i-learning.jp/form/mail.html



株式会社 アイ・ラーニング

本社 : 〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町4-3 国際箱崎ビル

● アイ・ラーニングは、次代を担う人材の育成を支援します。