

営業幹部が育てば経営が変わる! 「右腕」営業幹部の育成で売上と組織力を強化する方法とは?

機械加工業 経営者の「右腕」営業幹部の育成仕組み化セミナー お問い合わせNo.S127289

講座	内容
第1講座 13:00~13:30	<p><b>多品種少量生産の機械加工業の営業組織が抱える課題と、成長企業の取り組み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●「右腕」となる営業幹部が育たないのはなぜか?</li> <li>●製造業の「右腕」営業幹部に必要な3つの要素:見積り・技術理解・社内調整</li> <li>●成長企業が実践する、営業幹部を育成し、組織の競争力を高める仕組み</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社チームリーダー 奥内 拓海</p>
第2講座 13:40~14:30	<p><b>受注力を高めるための「営業×技術」の連携強化と営業幹部育成の仕組み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●営業経験者・技術者転換・外部採用の3パターンで考える、営業幹部候補の育成アプローチ</li> <li>●商談力・見積り精度・顧客対応力を強化するための営業×技術の連携方法</li> <li>●データを活用し、営業プロセスを可視化・標準化して、誰でも成果を出せる仕組みづくり</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社チームリーダー 奥内 拓海</p>
第3講座 14:40~15:00	<p><b>本日のまとめ 営業力を強化し、成長企業へと変革するために今すぐ取り組むべきこと</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●営業幹部が育たない企業の未来と、成長企業との決定的な違い</li> <li>●属人化を防ぎ、持続的に成果を出せる営業組織を作るために必要な施策</li> <li>●「右腕」営業幹部を育成し、経営者が経営戦略に集中できる体制を築くための実践ロードマップ</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 マネージング・ディレクター 藤原 聖悟</p>

開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

日時	<p><b>オンライン開催</b> 2025年5月13日(火) 13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)</p> <p><b>オンライン開催</b> 2025年5月16日(金) 13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)</p> <p>本講座はオンライン受講となっております。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。</p>
----	--

お申込み期日 銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料 **一般価格** 税抜10,000円(税込11,000円) / 一名様 **会員価格** 税抜8,000円(税込8,800円) / 一名様  
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法 下記QRコードよりお申込みください。または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.127289を入力、検索ください。 クレジット決済が可能です。

株式会社船井総合研究所  
お問い合わせ 船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp  
[TEL]0120-964-000(平日9:30~17:30)  
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。  
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

[QRコードからのお申込み] 左記のQRコードからお申込みください  
[PCからのお申込み] セミナーページからお申込みください⇒ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/127289>

**オンライン開催** 2025年5月13日(火)・2025年5月16日(金)

「営業幹部の育成」「受注力の強化」にお悩みの皆さまへ

# 機械加工業向け 経営セミナー

オンラインセミナー  
2025年5月13日(火)・16日(金)  
13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

# 「右腕」営業幹部・ 経営幹部を 「仕組み」で育てる 方法

多品種少量生産を行う機械加工業の皆さまへ  
このようなお悩みはございませんか?

- 「経験と勘」の営業になっている...
- 営業と技術の連携を強化したい...
- 見積りの精度が低い...
- 受注対応や見積りが属人化している...
- 営業幹部候補がない...

技術を理解し、提案できる営業幹部が会社を伸ばす!

事業戦略からKPI設定 行動管理まで落とし込み	データと仕組みで育てる 「右腕」営業幹部育成 フォーマット	右腕候補者に合わせた 営業体制の改善提案
----------------------------	-------------------------------------	-------------------------

詳しくは中面をご覧ください!

主催 機械加工業 経営者の「右腕」営業幹部の育成仕組み化セミナー お問い合わせNo.S127289

サステナブルな成長を促す  
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 127289

# なぜ「右腕」営業幹部は育たないのか

多品種少量生産を行う機械加工業において、  
なぜ経営者の「右腕」となる営業幹部がなかなか育たないのか？

Point 1



営業幹部が経営者視点を持っておらず、受け身で指示待ちになっている。

Point 2



営業と技術の連携が不十分で、顧客の仕様変更や試作対応に迅速に対応できない。

Point 3



営業活動が属人的で、案件ごとに最適な提案を再現できる仕組みがない。

「売上を伸ばしたい」「安定受注を確保したい」という経営者の想いとは裏腹に、営業幹部が数値管理や戦略策定を行えず、受け身になっているケースが多く見られます。特に多品種少量生産の営業は「経験と勘」に頼ることが多く、技術や工程の理解不足が原因で見積りの精度が低くなりがちです。では、どうすれば「右腕」となる営業幹部を育成し、組織全体の営業力を向上させることができるのでしょうか？

## 「右腕」営業幹部が育つ企業の3つ共通点とは？

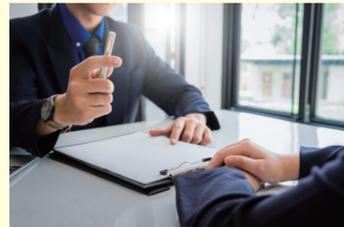
### 1 経営者目線のKPIを共有し、営業幹部の視座を高める

経営者が重視するKPIを営業幹部と共有し、「右腕」として主体的に動ける環境を作る必要があります。これにより、経営者は経営戦略に集中でき、現場は右腕営業幹部を中心に回り始めます。



### 2 営業×技術の連携を強化し、受注率を向上させる

商談時に「何を聞くべきか」を明確にし、ヒアリングの質を向上することで、営業が技術担当者とスムーズに情報共有できるようになります。見積り精度と見積り速度を高めることで、競争力のある提案を実現することができます。



### 3 営業の属人化を防ぎ、チーム全体で成果を上げる仕組みを構築

営業活動をデータで可視化・標準化することで、属人化を防ぎ、誰でも成果を出せる営業プロセスを確立することができます。個人のスキルに依存しない、持続的な営業組織の成長戦略を確立する必要があります。



# データと仕組みで「右腕」営業幹部が自律するためのフォーマット見本

## ①KPI管理シート



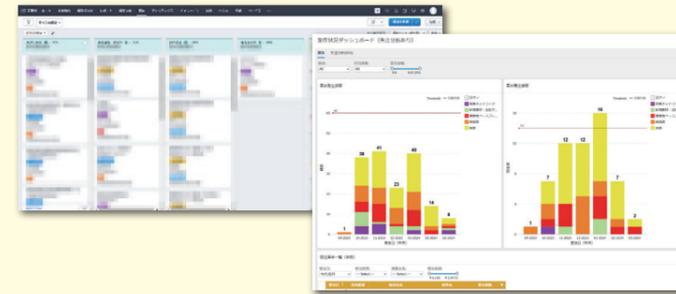
目標から逆算し、営業担当者の行動を数値で管理

## ②商談ヒアリングシート



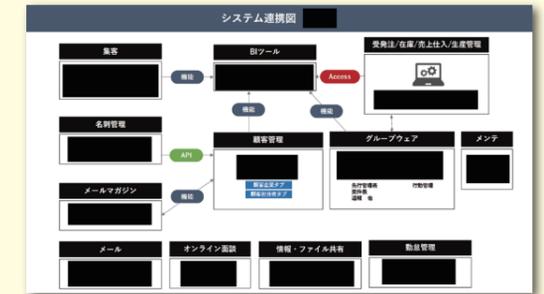
顧客から聞くべき仕様情報を整理し、見積りの精度を向上

## ③商談管理



受注率の高い営業活動を分析し、再現性のある仕組みを構築

## ④システム連携図



集客・引合い・見積り・受注までのデータを一元管理し、属人化を防止

成功事例多数!

## 「右腕」営業幹部が活躍する機械加工業の声

成功事例 1

以前は、営業ノウハウが属人化しており、新人や他業界出身の営業が、多品種少量生産ならではの見積りや技術理解を習得するのに時間がかかっていました。そこで、商談履歴や見積りデータの可視化、営業プロセスの標準化を行い、受注案件ごとの見積りや納期の判断基準を明確化。その結果、未経験の営業でも技術者と連携しながら適正価格の見積りを作成し、早期に受注を獲得できるようになりました。今では、受注率も向上し、即戦力の営業人材を育成できる仕組みが整いました。

成功事例 2

営業と技術・生産管理の情報共有が不足し、案件ごとに異なる仕様の確認が遅れ、見積り提出の遅延や、顧客ニーズとの乖離による失注が頻発していました。そこで、各部門間でリアルタイムに商談情報を共有できる仕組みを導入し、見積り依頼の流れをスムーズに整備。その結果、対応スピードが向上し、短納期の案件にも柔軟に対応可能に。さらに、納期やコストの精度も改善され、リードタイム短縮が競争力に直結。営業と技術の連携が強化され、確実に受注へつなげられる体制が整いました。

成功事例 3

これまでは、営業が社内のコスト構造や工程の違いを十分に理解しておらず、価格交渉時に適正価格を主張できませんでした。特に、顧客からの仕様変更や個別対応が多く、見積りのばらつきが発生していました。しかし、営業幹部が技術部門と定期的に情報共有し、原価や提案価値を学ぶ場を設けたことで、交渉力が向上。今では、「なぜこの価格なのか？」を明確に説明できるようになり、値引き交渉を最小限に抑えつつ、利益率を向上させる営業へと変革しました。

成功事例 4

以前は、営業担当者の経験や勘に頼った商談スタイルで、ヒアリングの質にばらつきがありました。特に多品種少量生産では、QCD(品質・コスト・納期)を意識したヒアリングが不足し、仕様変更が頻発していました。そこで、「QCDを意識したヒアリングのフレームワーク」を導入し、商談ごとに「何を聞くべきか」を明確化。その結果、顧客ニーズを的確に捉え、最適な提案ができるようになり、成約率が向上。営業の質が格段に向上し、顧客満足度も高まりました。

## 営業力は「勘と経験」ではなく、「データと仕組み」で強化する時代。

本セミナーでは、多品種少量生産の営業組織を再現性のある仕組みへと変える具体策を解説します。営業の属人化を防ぎ、受注を安定させる営業幹部の育成手法を学びませんか？