

生成AI×営業

AIを活用した新たな営業戦略策定



顧客ニーズの多様化、競争環境の変化、営業人材の不足など、企業の営業活動を取り巻く環境は大きく変化しています。本講座では、生成AIを単なる資料作成やメール作成の効率化ツールとしてではなく、営業課題を分析し、顧客理解を深め、新たな営業戦略の「たたき台」を作るパートナーとして活用します。参加者は事前に自社の営業課題、主要顧客、商品・サービス、提案資料などを整理し、講座当日は生成AIを使って、営業課題の構造化、ターゲット顧客の分析、提案ストーリーの設計、営業施策の改善案作成までを実践的にを行います。AIが作成した「たたき台」をもとに、人が評価・編集・意思決定することで、自社に持ち帰ってすぐに営業会議や提案活動で活用できる営業戦略案を作成します。

開催日時

令和8年12月1日(火) 13時30分～16時30分(3時間)

開催場所

大分県産業創造機構研修室
大分市東春日町17-20 ソフトパークセンタービル

受講料

7,700円(テキスト代、消費税込み)
※一般会員 6,160円 ☆特別会員 5,390円
※開催日前日以降のキャンセルについては当機構規定の
キャンセル料が発生しますのでご了承ください

対象者

経営者、営業責任者・担当者、営業企画担当者、
マーケティング担当者、新規事業担当者等 **定員** 30名

携行品

筆記用具、事前課題、営業戦略を検討するための資料
(会社紹介、商品・サービス紹介、営業資料、提案書、
顧客事例、WebサイトやSNS等の発信内容)

申込期限

令和8年11月17日(火)

講師紹介



ナレッジネットワーク(株)
代表取締役 **森戸裕一** 氏

- 一般社団法人日本デジタルトランスフォーメーション推進協会 代表理事
- 一般財団法人ネットショップ能力認定機構 理事
- サイバー大学 教授
- デジタル庁 シェアリングエコノミー伝道師
- 総務省 地域情報化アドバイザー

講座内容

1 生成AI×営業戦略の基本

- ・生成AIを営業戦略に活用する意義
- ・AIは営業担当者の代替ではなく、壁打ち相手
- ・「売り込み型営業」から「課題解決型営業」への転換
- ・営業に必要な三つの力(顧客理解力・提案設計力・編集判断力)

2 AIを活用した市場・顧客分析

- ・ターゲット顧客の業界・市場環境の整理
- ・顧客課題の仮説づくり
- ・競合商品・代替手段との違いの整理
- ・顧客別・業種別の提案テーマの発見

3 営業課題の構造化と戦略づくり

- ・自社の営業課題の整理
- ・営業プロセス上のボトルネック分析
- ・ターゲット顧客別の営業方針作成
- ・新たな営業戦略のたたき台作成

4 提案書・営業シナリオ作成

- ・顧客課題を起点にした提案ストーリー設計
- ・課題、原因、解決策、導入効果の整理
- ・AIによる提案書のたたき台作成
- ・初回商談・ヒアリング・クロージングへの応用

5 批判的検証と実行アクション

- ・顧客視点での提案内容の検証
- ・説得力・具体性・実現可能性の確認
- ・価格競争に陥らない価値訴求の作り方
- ・明日から実行できる営業アクションへ落とし込み

お問合せ・申込み先

公益財団法人 大分県産業創造機構 総務企画課(担当:阿部)

TEL: 097-534-4702

FAX: 097-538-8407

E-mail: kensyu@columbus.or.jp



申込はこちら:

<https://forms.gle/Gr2hSoqudk7WJb1Q8>



※当日は研修の記録及びホームページ、SNSによる広報等のため写真撮影をすることがありますのでご了承ください

※記入していただいた内容は、個人情報保護法に基づき、目的以外に使用いたしません。

※研修の情報は、機構ホームページ(<https://www.columbus.or.jp/>)でご覧ください。