

今まで技術畑一筋だったが今回営業を担当することになった

お客様との会話の内容に不安を感じる

営業的な立ち居振る舞いが苦手

といった問題点を抱えていませんか 技術者のためのB to B営業基礎講座で

問題を解決します。

元・営業責任者が“初めて営業担当になった技術者の方にお伝えしたいこと”を、実際に活用した営業ツールを公開・解説します

「営業って、こうすればよかったのか！」が2時間でわかる 技術者のためのB to B営業基礎講座

オンライン開催：2025年5月13日（火）、20日（火）13:00～15:00

研究開発結果をベースに事業化した事業の責任者兼営業責任者を務めた講師が、自身の経験から、技術者の方が初めて営業する際に理解しておくといよい営業の原理原則を解説します。

実際に使った営業ツールを使い、わかりやすく説明します。その営業ツールデータは、プレゼント提供させていただきます。

（講義内容）

- ①営業の原理原則の体得
- ②ツールの活用で成果を獲得する
- ③顧客に対する自社の「見せる化」
- ④顧客との関係性の強化
- ⑤受注後のフォロー

●講師紹介

瀧田 理康
たきた さとやす

高材研 代表理事

メーカーにて多角化事業における新商品開発、新事業開発を約30年担当。1996年中小企業診断士の資格を取得後、新規事業開発を専門とし、野中郁次郎氏に師事、理論の研究と同時に実務経験を積んだ。2003年に4人で立ち上げた。半導体製造装置の部品、ベンチャー事業では、シリコンバレーやヨーロッパにゼロから販路開拓を行い20億円規模の事業に育てた。併せて、広報・PR分野のコンサルティング会社で事業開発に広報・PR視点を取り入れ、具体的かつ効果の出るソリューションを提供。これらの取り組みを通じて、2019年から販売戦略を中心にBtoB企業の新規事業開発に関する独自メソッドを構築。2024年に一般社団法人高性能材料技術・事業化研究所を設立、事業化推進の知識や実践的なスキルを体得したプロフェッショナルの育成を目的として、各種講座を開講。プロフェッショナルが企業内に増えることで、古い大木となった企業の「幹」に「若葉」を芽吹かせ、そこにいる一人ひとりが、生き生きと働く社会の実現を目指して活動している。

【開催日時】 2025年5月13日（火）、20日（火）いずれも13:00～15:00 ※両日とも同じ内容

【プログラム】 13:00 講義
14:45 質疑応答
15:00 終了
15:00～15:30 希望者の個別質疑に対応します。
※個別質疑の内容は、後日アーカイブリンクをお知らせします。

【開催場所】 オンライン ※受講者にはzoom会議室リンクをお知らせします。

【受講料】 16,500円（税込） ※請求書をお送りします。

【申込み・問合せ】 受講前日までに講座事務局宛に メール amc-labo.info@amc-labo.com で、所属企業名、部署名、氏名、メールアドレス、個別質問の有無をお知らせください。事務局より請求書と会議室リンクをお送りします。

主催者



一般社団法人 高性能材料技術・事業化研究所（高材研） URL： <https://amc-labo.com>