

価格競争で消耗せずに、高価格でも  
製品・サービスを売るキーエンス流の戦略とは？

# 『付加価値のつくりかた』 実践講座

【オンデマンド配信】申込後7日間 終日視聴可能

**8万部突破の  
ベストセラーを講座化!!**

高収益企業キーエンス出身の  
ベストセラー著者が  
一番大切なのに  
誰も教えてくれなかった  
仕事の本質を講義します



こんな方に  
最適です!

仕事の生産性を上げたいが、  
新しい“何か”に  
手を付けている余裕はない…

「付加価値を付けろ」とは  
言うものの、製品・サービスが  
決まっている営業現場で何を  
すれば良いのか分からない…

「ムダな仕事を減らし、売上や利益を効率よく増やしていく」  
現代に生きる社会人共通の課題を解決する最強スキルを身に付ける

# 見切り発車の新事業・新商品で利益率の悪化を招く前に。 価格を超える付加価値提供で選ばれる企業になる方法を学ぶ。

## 開講の背景

商品・サービスが売れない人にはある共通点があります。自社が提供できる価値を真摯に伝えようと思うほど、無意識に陥りがちな問題です。そのようなありがちな「顧客と売り手のギャップ」を理解することができれば、顧客が離れる営業活動を行うリスクが減少します。それは、勘や経験値で埋めることはできません。顧客理解の手法を理解することが重要です。



顧客が離れる営業活動を行うリスクが減少します。それは、勘や経験値で埋めることはできません。顧客理解の手法を理解することが重要です。

「ムダな仕事を減らし、売上や利益を効率よく増やしていく」ことは現代に生きる社会人共通の課題です。しかし、実際に仕事ができる人や、業績のいい会社がどのようにして成果を挙げているかは、これまで体系立てて解説されませんでした。そこで解決のキーとなるのが「付加価値」です。本講座では、ベストセラー書籍『付加価値のつくりかた』の著者でキーエンス出身の田尻氏が講師として登壇。誰でも、どんな立場の人でも「付加価値のつくりかた」を日々の仕事で実践できる「スキル」として体系的に講義します。

## 講座のPOINT

### POINT 1

#### 付加価値とムダの違いを知り、改善する

「付加価値」という言葉は、ビジネスシーンでよく聞く言葉ですが、その言葉の本質を理解している人は多くありません。まずは成果を出す人、企業の付加価値の捉え方を理解することで、ムダな仕事を減らし、本質的な仕事に集中できる状態を目指します。

### POINT 2

#### 潜在ニーズのを見つけ方と付加価値の伝え方を身に付ける

顕在化したニーズを追い求めるだけでは「付加価値」を満たすことはできません。クライアントがお金を支払う「価値」を理解することで、はじめて付加価値を生み出すことができます。本講座ではキーエンスの事例をもとに付加価値を生み出す潜在ニーズのを見つけ方とその伝え方を学びます。

### POINT 3

#### つくった「付加価値」の広げ方を理解する

商品・サービスの機能やメリットを伝えるだけで売れる時代は既に終わりました。これからは価格以上の「付加価値」をつくり、それを届けていく仕組みが必要です。本講座では部署に関わらず「付加価値を最大化・最適化してクライアント・市場に届ける」ためのノウハウを身に付けます。

## 下記のような方におススメの講座です

仕事の生産性を上げたいが、現状が手一杯で新しい“何か”に手を付けている余裕はない…

とお考えの方

「付加価値を付ける」とは言うものの製品・サービスが決まっている営業現場で、何をすればよいのか分からない…

とお考えの方

高収益企業がどのように“付加価値”を生み出しているかノウハウを学びたい…

とお考えの方

同じ業務でも結果が異なる“できる人”がどういった点に注力をして結果を出しているのかを知りたい…

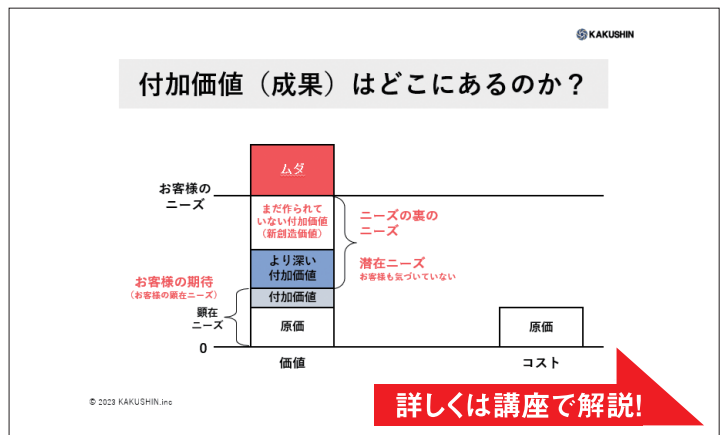
とお考えの方



## STEP 1

### ムダな仕事を見極め「付加価値をつくる」ノウハウを学ぶ

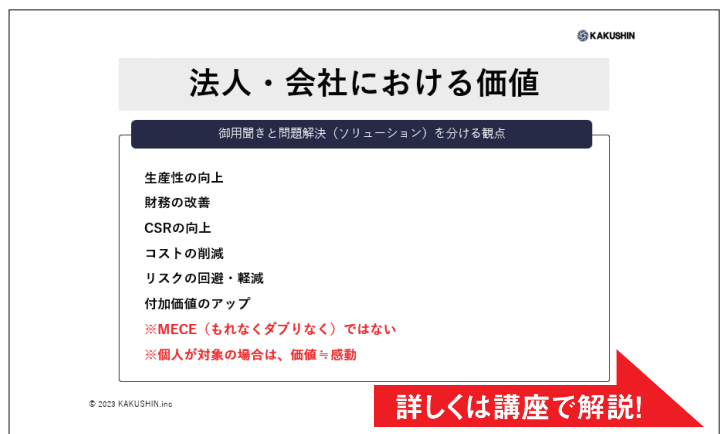
"付加価値"を生み出すことが仕事において重要なことは誰しもが理解していますが、実際に仕事のできる人や、業績のいい会社がどのようにして付加価値を"つくって"いるのかは、あまり知られていません。そこで本講座では、キーエンス出身の講師が、そのノウハウを伝授。ムダな仕事を削減し、クライアントの価値を高める仕事術を学びます。



## STEP 2

### 法人顧客を攻略するための6つの価値を理解する

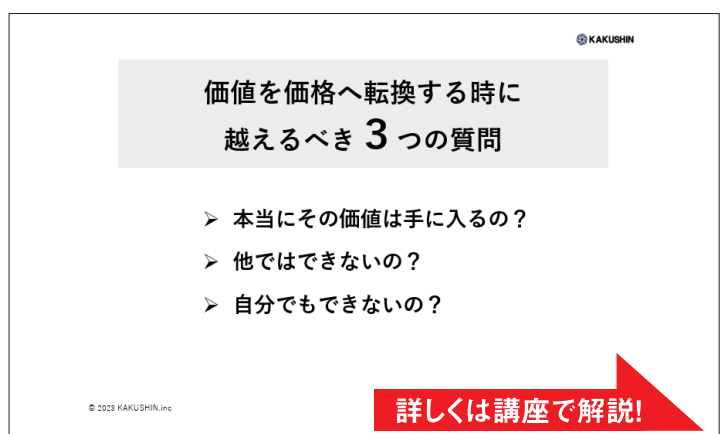
クライアントが製品・サービスの購入を決めるのは、支払う対価以上の"価値"を感じた時です。そのため、ムダではない付加価値を生み出すためには、そもそも顧客が何に対して"価値"を感じているのかを理解する必要があります。そこで本講座では、法人顧客が価値を感じる6要素をもとに付加価値を高める方法を理解します。



## STEP 3

### 3つの質問で価格競争に陥らずに高価格で売るためのロジックを身に付ける

従来の働き方のまま、高い生産性を生む方法で最もシンプルなもの「価格を上げること」です。しかし、単に価格を上げるだけでは顧客が離れて行くことは自明です。本講座では「付加価値と価格の関係」を理解し、高価格でも付加価値を理解していただき、購入に繋げるキーエンス流の営業手法を学びます。



# カリキュラム

時間	テーマ	講義内容	講師
第1章 50分	付加価値創造企業「キーエンス」	“超高収益企業キーエンス”とはどんな会社か? / 超高収益を上げ続ける秘密 ~ ベース編 ~ / 構造で成果を生む仕組みとは? / ムダを生まない、“付加価値”のつくりかた	田尻氏
第2章 35分	終わらないニーズ探索で付加価値創造人材になる	コンサルティングセールスの面談プロセス / 徹底的なヒアリングによる他社差別化 / 法人顧客を攻略するための6つの価値	
第3章 45分	ニーズの見つけ方と付加価値の伝え方	「顧客が付加価値を理解する」変化を伝える方法 / 競合他社とキーエンスの“構造”の違いを分解 / 価値を価格へ転換する時に越えるべき3つの質問 / キーエンスが超高収益を上げ続ける秘密 ~ V字回復 ~	

※カリキュラムは変更になる場合がございます。

## 講師プロフィール



**田尻 望氏**  
株式会社カクシン / 代表取締役CEO

京都市出身。大阪大学基礎工学部情報科学科卒業後、株式会社キーエンスでコンサルティングエンジニアとして、重要顧客担当。また販売促進技術、海外販売促進技術に従事。その後研修会社の立ち上げに参画し、独立。年商10億円~1,400億円規模の企業で、経営戦略コンサルティング実施、月1億円、年10億円の利益改善などを実現している。社会変化に適応した企業の長期的発展を目指す。著者に「構造が成果を創る~価値を構築するストラクチャリング思考と手法~」(中央経済社)、「付加価値のつくりかた 一番大切なのに誰も教えてくれなかった仕事の本質」(かんき出版)がある。

### 講師からのメッセージ

本講座は、“付加価値”のつくりかたをテーマにしています。  
付加価値とムダの違いを理解することで、本当にクライアントのためになる仕事に集中ができ、生産性があがり、より売上や成果が高まります。逆にこの付加価値について知らずに仕事をするのは、大きな損失をもたらしてしまうかもしれません。受講生の中には、“もっと早く知れておけばよかった”とおっしゃることも多くあります。ぜひ、この付加価値のつくりかたへの気づきを得て、ご自身の価値を高めていただけたら幸いです。

### 講座概要

- 受講形態：宣伝会議オンライン内でオンデマンド配信  
※お申込日から7日間視聴可能。視聴期間内であれば、ご自身の自由なタイミングで視聴できます。
- 受講料金：35,000円(税込 38,500円) ※申込金5,000円(税込 5,500円)を含みます
- 受講対象：営業担当者、マーケティング担当者、事業部担当者。  
無駄な仕事を減らし、仕事の生産性を高めたい方、同じ仕事を行うなかで、より売上や成果を高めたい方。

お申込みはWebから またはこちらまで  
FAXにてお送りください

▶ 03-3475-3033



WEB申込 ▶ すぐ受講いただけます

FAX申込 ▶ 受講環境の設定に関する手続きのため 1週間ほどお時間がかかります

付加価値のつくりかた 実践講座 お申込者情報記載欄	会社名	TEL		
	住所 〒			
	申込者様 氏名	所属部署	役職	生年月日 年 月 日
	Eメール			
	派遣責任者様 氏名	所属部署	役職	生年月日 年 月 日
	Eメール			
申込形態 ①企業申込 (請求書を発行します) ②個人申込		宣伝会議からの情報 ①いる ②いない ③すでに届いている		

お振込み先 三菱 UFJ 銀行 青山支店 普通 1145602 口座名義：株式会社宣伝会議

※受講は受講者本人に限ります。他人に貸与・譲渡することはできません。尚、同一の講座を別々の方に受講いただくことは禁止としております。※お申込み後のキャンセルは原則承っておりません。※万一、受講前に受講予定の方の参加ができなくなった場合は、事務局までお問合せください。同一講座の受講中において、参加者の途中変更はできません。※一旦納入された申込金・受講料は、受講前・受講途中にかかわらず、いかなる理由であっても払い戻しや次期への振り替えはできません。※天候不順によるアウトレットや講師の都合、受講者数が一定数を下回った場合等、諸事情により直前に開講日程が変更・中止となる場合がございます。その際、交通・宿泊費等の保証はできませんのでご了承ください。※弊社と発注者は互いに暴力団、及びその他の反社会的勢力に該当しないことを表明・確約します。万が一、上記に反していることが判明した場合には、直ちに無条件で本契約を解除します。※弊社と同様の教育講座を開催している企業、人材紹介業、受講生への営業・勧誘等を目的とするご受講等に関しましては、審査の上、お申し込みをお断りする場合がございます。また、お申し込みから審査までの間に、ご請求書類の発送など、決済処理の進行が行われる場合がございます。あらかじめご了承ください。※本申込書により宣伝会議が取得した個人情報(お申し込み)をお読みいただき、同意の上、お申し込みください。プライバシーポリシー(https://www.sendenkaigi.com/privacy/)をお読みいただき、同意の上、お申し込みください。

### お問合せ

株式会社宣伝会議 〒107-8550 東京都港区南青山3丁目11番13号  
TEL：03-3475-3030 E-mail：info-educ@sendenkaigi.com www.sendenkaigi.com/class/

