

# 技術提案力 向上セミナー

2026 **6 / 3** (水)  
13:30~15:15

生産財の販売拡大を目指すうえでは、価格・品質・納期といった基本要素の訴求に留まらず、さらに「**自社の技術をいかして顧客の課題解決にどう貢献するか**」が重要です。

本セミナーでは、技術提案力を高めるための考え方と実践ポイントに加え、専門家の支援のもとで提案型営業へ踏み出した企業の取り組み事例を紹介します。

これまでの営業手法に限界を感じている企業の担当者様は、ぜひ参加をご検討ください。

## 講師

独立行政法人 中小企業基盤整備機構関東本部

中小企業支援アドバイザー

後藤 淳氏

技術提案力向上のポイントや、提案内容の整理の仕方・提案の伝え方等を解説します。

### 〈講師略歴〉

音響・映像機器メーカーで6年間営業を経験したのち、20年間商品企画・マーケティング部門に在籍。プロジェクトマネージャーとして国内外の商品企画開発に数多く携わる。

2013年から中小企業基盤整備機構のアドバイザーとしてテストマーケティングを支援。ハンズオンでの支援実績は製造業中心に100社以上に及ぶ。本事業においても、これまで20社以上の技術提案力向上の取組を指導してきた。

## 事例紹介

株式会社 青海製作所 営業課 生産管理課課長 大泉 優樹氏

「技術提案力向上支援事業」に参加した企業に、体験談をお話しいたします。

### 〈企業紹介〉

精密機械部品の超精密切削加工を軸に、医療機器・自動車・半導体・光学分野向け部品の製造を手掛けており、難削材や薄肉・微細形状といった高難度領域に対応できる技術力を強みとしている。

本セミナーでは、専門家支援のもとで自社の強みをあらためて整理し、提案内容を組み立てた取り組みや、その後の受注拡大へむけた活動についてご紹介いただく。

## 会場

NICOテクノプラザ 2F研修室  
(長岡市新産4-1-9 0258-46-9711)  
オンライン併催 (ZOOM)

## 定員

会場 - 24名  
ZOOM - 無制限

## お申込み

右のQRコードからお申し込みください→

申込期限：**5月29日(金) 17:00**

## 参加費

無料