

# 研修報告書

作成日	2025年7月24日	実施期間	2025年7月18日~23日
作成者	〇〇部 山田太郎	実施場所	●●本社●●センター

## 目的・背景

法人営業部門の中堅層が高度提案力を身に付け、高単価案件の獲得率を前年比15%向上させることを目的とする。2024年度は提案失注理由の62%が「顧客課題の深掘り不足」であったため、質問設計とROI試算ロジックを集中的に訓練する必要があった。

## 詳細

七時間の講義で「課題ヒアリング理論」と「ROI逆算型プレゼン」を学習した後、八時間を使い三名一組での提案ロールプレイを三周実施。さらにCRMシステムのレポート自動生成機能を用い、実案件データを投入して利益計画書を作成する演習を四時間行った。各セッション終了時に講師がリアルタイムでフィードバックを提示し、受講者は次週に改善点を反映。講義資料（共有リンクID：Sales-ADV-0725）と演習動画はLMSにアップロード済み。

## 成果・所感

理解度テスト（40問多肢選択）の平均正答率は91%（中央値90%、最小82%、最大98%）で目標の85%を上回った。演習三周目のロールプレイ評価では「質問深度」項目が一周目平均3.1点から4.4点（5点満点）へ向上。受講者アンケートでは「ROIを数値で示す自信がついた」との自由記述が多数を占め、講師の所感として「仮説検証のサイクルが短縮されたことが成果」と総括された。

## 課題・次のアクション

ROI試算の変数設定にばらつきが残ったため、8月15日までにe-ラーニング「高精度ROIモデル構築」（教材ID：ROI-ADV-08）を全受講者が修了し、確認テストで80点未満の場合は個別コーチングを行う。併せて、9月上旬の部門定例会議で三件の成功事例を本人が発表し、実案件での定着度を測定する。人材開発課が教材進捗を追跡し、営業企画部が成果発表を評価する。