

営業にAIを『使う』から、 営業業務の中でAIが『働く』へ。

法人営業職向け 生成AI実務高度化研修

顧客リサーチ・商談準備・提案・フォロー・分析・AIエージェントまで。
法人営業の実務に直結する15時間の生成AI実践研修



営業業務でAIを**適切に活用する力**を身につける実践研修





営業の価値は、
資料を作るのではなく、
顧客を理解し、考え、提案し、関係を築くことです。

ChatGPTを配布しただけでは、 営業組織は**変わりません**。

多くの企業でAIツールの導入は進んでいますが、
現場での活用・定着にはさまざまな壁があります。
ツールを配布するだけでは、営業の成果にはつながりません。



本研修は、AIツールの操作説明ではなく、
営業業務の中でAIをどう使うかを
体系化する研修です。

01



AIツール導入



02



単発の文章作成・要約だけに利用



03



人によって使い方がバラバラ



04



安全性の判断基準がない



05



営業プロセスに組み込まれない



06



定着しない

営業の仕事そのものが**変わり始めています。**

これまでの営業

-  人が情報収集
-  人が情報整理
-  人が文章作成
-  人が分析・要約

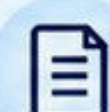
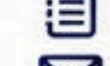


営業担当者が“調べる・整理する・書く・まとめる”に多くの時間を使う。



これからの営業

AIが情報収集・整理・下書きを支援し、営業担当者は、より付加価値の高い**対話・判断・提案・関係構築**に集中。

-  **AI**
準備・情報処理を支援
-  情報収集
-  情報整理
-  仮説作成
-  提案構成
-  フォローメール草案
-  データ整理

+

-  **営業担当者(人)**
営業の付加価値を創出
-  聞く
-  考える
-  判断する
-  提案する
-  関係を築く



生成AI活用による改善例

 調査時間
30% 削減見込み

 会議要約
74% 短縮

 コンテンツ作成
31% 削減見込み

 文書初稿作成
41% 短縮



必要なのは、ChatGPTの使い方ではなく、
営業業務でAIとどう役割分担するかを判断する力です。

出典：Salesforce『営業最新事情 第7版』（2026）、Microsoft Work Trend Index（2023）、Microsoft Research（2025）※効果は業務・環境により異なります。

提供：ハッピーステート株式会社
北海道を拠点に、企業・行政向けの生成AI研修・導入支援を行うAI実践パートナー

法人営業のAI活用には、4つの選択肢があります。

	 現状維持	 AIツールだけ導入	 一般的な生成AI研修	 法人営業職特化研修
学ぶ内容	なし	ツール操作・個人利用	汎用的なAI活用	法人営業プロセスでのAI活用
対象業務	従来業務	各自の判断	幅広い業務	法人営業業務に限定
安全利用	既存ルール	各自の判断になりやすい	一般的な注意点	顧客情報・商談情報を想定
実践演習	なし	なし	汎用演習	リサーチ・商談・提案・分析
高度活用	なし	限定的	講座により異なる	AIエージェント・RAGまで扱う



営業職に必要なのは、
汎用的なAI知識ではなく、
営業業務に直結する実践的な活用力です。

AI活用前に確認したい セキュリティ簡易チェック

安全に業務活用を始めるために、まずは5つの項目を確認します。

01



利用ルール

業務で利用できるAIツールや
利用範囲が決まっている

02



機密情報の管理

顧客情報・個人情報・営業機密などの
入力ルールがある

03



AIサービスの設定確認

保存・学習利用・共有に関する設定や
契約条件を確認している

04



出力内容の確認

AIが作成した内容を、担当者が
正確性・機密性の観点で確認している

05



社内の管理体制

利用責任者や、問題発生時の
相談先・報告先が決まっている



本研修では、AIの便利な使い方だけでなく、**機密情報の扱い・人による確認**など、**安全な業務活用の基本**も学びます。

1行の指示から、 営業準備はここまで進められます。

※適切な情報源・前提条件を与えた活用例



AIが準備を支援し、
人が検証・判断・提案する。

AI講座
100回以上

延べ受講者
1,000名以上

生成AI活用
5,000時間以上

ちなみに、この提案資料。 AIによる初稿制作は約10分です。

AIによる初稿制作
約10分

今ご覧いただいているこの提案資料も、
生成AIを活用して、AIによる初稿制作から、
構成・文章・図解・デザインまで短時間で作成しました。

01



顧客・課題整理



02



提案ストーリー設計



03



構成作成



04



コピー作成



05



図解作成



06



デザイン

もし御社の営業担当者も、
顧客ごとにこうした提案資料を
短時間で作れるようになったら？

AIで「資料を作る」のではなく、
“成約につながる提案を考える時間”を増やす。

Before

提案書作成に時間がかかる

- 過去資料を探す
- 構成をゼロから考える
- 文章を作る
- 図や表を整える
- 担当者ごとに品質がばらつく



After

AIが提案準備を支援

- 顧客情報から構成案を作成
- 提案ストーリーを整理
- 文章案を生成
- 図解や比較表を作成
- 営業担当者が確認・修正・判断

AIを1つの作業ではなく、 営業プロセス全体へ。



AIを単発利用で終わらせず、
営業プロセス全体で活用する力を身につけます。

15時間後、手元に残るのは**知識**ではありません。

— 法人営業の各場面で応用できる、標準テンプレート・判断表・演習シートを持ち帰れます。

安全に使う



営業AI安全利用
判断表



営業職向け基本
プロンプトテンプレート



顧客を理解する



顧客リサーチシート



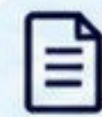
商談前仮説・
ヒアリングシート



商談を整理する



商談整理シート



顧客課題・ニーズ
整理表



提案につなげる



提案ストーリー
設計シート



提案書構成案



フォローする



商談後フォローメール
テンプレート



想定質問・反論対応
リスト



分析・高度化する



営業データ分析
演習シート



AI適用可否評価表



研修で終わらせず、研修後の**営業業務**へ応用できる形で持ち帰る。

3日間・15時間で、 営業AI活用を体系化。

DAY1

安全に使う・顧客を知る



営業で使うための生成AI基礎

営業業務のできる・できないこと、基本的な使い方を学びます。



安全利用

情報の扱い方や社内ルールを理解し、安全に活用する方法を身につけます。



セキュリティ

機密情報の保護やリスクを理解し、安全な運用を実践します。



顧客・業界リサーチ

企業・業界の深い理解をAIで効率化します。



商談前仮説

顧客の課題やニーズを事前に仮説化し、商談の質を高めます。

DAY2

商談を整理し、提案につなげる



商談整理

議事録作成や要点整理をAIで効率化し、次のアクションを明確にします。



顧客課題抽出

商談内容や顧客情報から、潜在的な課題・ニーズを抽出します。



提案ストーリー

顧客課題に合わせた訴求ストーリーをAIで設計します。



提案書

提案資料の構成・ドラフト作成をAIで効率化します。



フォロー

提案後のフォロー施策や顧客コミュニケーションを最適化します。

DAY3

営業を分析し、AI活用を高度化する



営業データ分析

商談・活動データを分析し、成果につながる示唆を見つけます。



AI適用判断

業務に応じたAIの活用可否・効果を見極め、最適な使い分けを判断します。



AIエージェント

特定の業務を自律的に実行するAIの仕組みと活用方法を理解します。



RAG (社内資料・情報を参照するAI活用)

社内の資料やナレッジを参照し、社内情報に基づいた回答を生成する仕組みを学びます。



Human in the Loop (人が確認・判断する安全設計)

AIの出力を人が確認・判断し、品質と安全性を高める運用方法を学びます。

15時間を、講義だけで終わらせない実施体制。

— 講義・デモ・実践演習・質疑を通じて、“理解”だけでなく“使える状態”を目指します。

講師



上田 良江 | ハッピーステート株式会社

北海道を拠点に活動する生成AI活用講師。
企業・行政・各種団体向けに、初心者にも
分かりやすい実践型AI研修を提供しています。



AI講座

100回以上



延べ受講者

1,000名以上



生成AI活用

5,000時間以上



企業・行政・各種団体向け
研修実績

研修の進め方

1. 講義



法人営業に必要な
考え方を理解

2. デモ



実際の生成AI活用
をその場で確認

3. 実践演習



共通ケースで
自ら操作し
活用を体験

4. 質疑・振り返り



判断基準と
活用ポイントを
整理



全3回を同一講師が担当



オンライン・同時双方向型で質問しながら進行



AIを“知っている”だけではなく、**実務で使ってきた講師**から学ぶ。

講師の専門性・実績

— 東京大学AI経営寄付講座の修了実績を含む、学習歴・実践歴・研修実績をまとめています。

講座修了実績



東京大学AI経営寄付講座 AI Business Insights 2026 修了

AI技術の基礎知識から、企業におけるAI活用戦略・先進事例・組織の在り方まで学習

専門性・実績



2022年より生成AI分野に継続的に取り組む



2023年より東大・松尾研究所チームメンバーに師事



生成AI活用：累計 **5,000時間**以上



ChatGPT等のAI講座：オンライン・オフライン合計 **100回以上** 開催



公的機関・企業向け生成AI研修およびDX支援にも対応



対応領域：生成AI/AIエージェント・AI社員構築／業務自動化（Claude Code・OpenAI Codex等）

保有資格・講座修了



Google AI Essentials（取得）

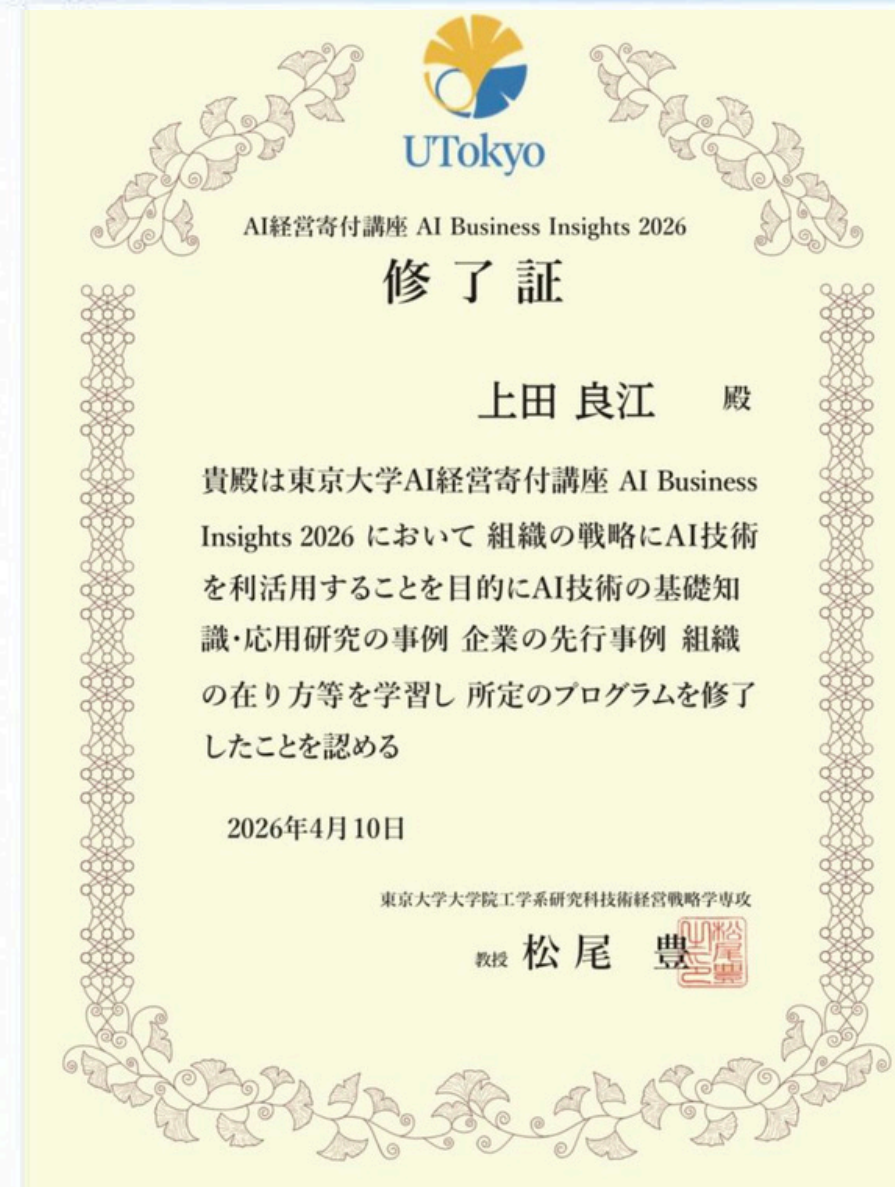


GUGA 生成AIパスポート資格（取得）



東京大学AI経営寄付講座 AI Business Insights 2026 修了

修了証



東京大学AI経営寄付講座 修了証



AIを“知っている”だけではなく、**実務で使ってきた講師**から学ぶ。

研修が終わった翌日から、**本当のスタート**です。

— 学んで終わらせないために、研修終了後30日間の定着をサポートします。



30日間で目指す状態



安全に使える



必要な場面でAIを選べる



出力を検証・修正できる



営業プロセスに組み込める

質問受付



受講内容に関する質問を
フォームで受付し、
週1回まとめて回答。



“研修で使えた”から、“**自分の営業業務で使い分けられる**”へ。

受講料・実施概要

受講料

398,000円／1名（税別）



全3回



実訓練15時間



オンライン・
同時双方向型



法人営業職特化



標準教材・演習込み



AIエージェント・RAG等の
高度活用まで対応



内容・時間・実施条件が明確な、
法人営業職向け専門研修です。



受講料に含まれるもの



15時間の専門研修



法人営業職向け標準教材



共通演習ケース



演習シート



実践演習



演習による作成物



AIエージェント・RAG等の応用学習



研修資料



人材開発支援助成金の活用をご検討いただけます

※助成金の支給可否・支給額は、受講企業の要件、申請内容、受講状況等により異なります。

導入前によくいただくご質問

Q1 ChatGPTの基本講座では？

A **法人営業職の業務に特化**

顧客リサーチ、商談準備、提案、フォロー、分析など、法人営業の実務に直結する内容を扱います。



Q2 機密情報は大丈夫？

A **安全利用・入力可否判断を学ぶ**

顧客情報や機密情報について、入力してよい情報、匿名化して扱う情報、入力すべきでない情報の判断方法を学びます。



Q3 AI任せにならない？

A **Human in the Loopを重視**

AIの出力を鵜呑みにせず、営業担当者が確認・修正・判断して活用します。



Q4 研修後に使われなくならない？

A **研修教材やテンプレートを業務へ応用**

研修で使用したプロンプトテンプレート、判断表、演習シート等を持ち帰り、研修後の業務活用へ応用できます。



Q5 15時間も必要？

A **実務定着までを想定した時間設計**

基礎理解だけではなく、実践演習、AI適用判断、高度活用まで段階的に学ぶ設計です。



Q6 費用に見合う内容ですか？

A **演習・教材・高度活用まで含む実践型研修**

法人営業職に特化した15時間の研修、標準教材、共通演習ケース、実践演習、AIエージェント・RAG等の高度活用まで含みます。



次のステップは、**契約ではありません。**

まずは、御社の営業組織で
AI活用の余地があるかを一緒に確認しませんか。

01



対象となる法人営業職

どの営業職・営業チームを
対象とするか確認

02



時間がかかっている営業業務

顧客調査、商談準備、提案書、フォロー、
分析など、現在負担になっている工程を確認

03



AIを活用したい工程

どこからAI活用を始めると
効果的か整理



法人営業におけるAI活用余地を確認する **30分ヒアリング**

詳細カリキュラム・申請用資料もご用意しています。



問い合わせ先挿入スペース

会社名	: ハッピーステート株式会社
担当者名	: 上田良江
一次受付	: AI社員アイリ
メールアドレス	: info@happystate.co.jp
Webサイト	: https://happystate.co.jp