

営業研修サービス比較表

※記載の情報は2024年2月時点で各サイトに掲載の情報を参照しております。

概要	営業サプリー (ベーシックコース)	セールスアカデミー	株式会社セレブリックス	ソフトブレン・サービス株式会社	株式会社リクルートマネジメントスクール	株式会社インソース	株式会社アイル/アイルキャリアカレッジ	ジャイロ総合コンサルティング株式会社
会社名・サービス名								
webサイトURL	https://www.sapuri.co.jp/	https://www.sales-ac.jp/	https://www.eigyoh.com/	https://sb-service.co.jp/	https://www.recruit-ms.co.jp/open-course/sales/	https://www.insource.co.jp/sales/sales_top.html	https://ill.co.jp/cc/sales/	https://ill.co.jp/cc/online/sales.html
概要	株式会社サプリーが提供する「営業力教科」に特化したオンライン形式の研修。 新人・中堅・マネジメント層とそれぞれに対応したコースを用意。 リクルート出身者を中心とするコーチ陣によるマンツーマン指導付き。	株式会社セールスアカデミーは、営業研修専門会社として年間700回以上の研修実績を持ち、新入社員から管理職まで幅広く対応しています。 また、営業力診断や動画マニュアル作成など多様なサービスを提供し、企業の営業力強化を総合的に支援しています。	豊富な営業支援実績を基に、実践的な営業研修を提供しています。新入社員から管理職まで、各層に適したプログラムで組織の営業力強化を支援します。	ソフトブレン・サービス株式会社は、「営業を科学する！」を合言葉に、科学的組織営業への変革に取り組む企業に対し、戦略から実行可能な戦術まで踏み込んだ現実的かつ科学的なコンサルティング手法で強力に支援しています。	リクルートマネジメントソリューションズが運営する法人向けの公開型社員研修・社員教育サービス。 職種や階層別に多彩なラインナップを提供しており、その中で営業パーソン向け研修も提供。	株式会社インソースが運営する法人向けの公開型社員研修・社員教育サービス。 職種や階層別に多彩なラインナップを提供しており、その中で営業パーソン向け研修も提供。 公開型(複数社合同)、講師派遣型(一社単独)がある。	株式会社アイルが運営する、法人・個人向けの研修サービス。 職種や階層別に多彩なラインナップを用意しており、その中で営業パーソン向け研修も提供。	ジャイロ総合コンサルティング株式会社の営業研修は、30年以上の実績を持ち、全国の商工会議所や商工会などの支援機関をサポートしています。 実践的なカリキュラムを通して、即戦力となる人材の育成や高い顧客満足度の創出を目指しています。
形式	対面/オンライン (オプションで対面研修の実施も可能)	対面/オンライン	対面/オンライン	対面/オンライン	対面 ※オンライン対応可能なコースもあり	対面 ※オンライン対応可能なコースもあり	対面 ※オンライン対応可能なコースもあり	対面/オンライン
指導方法	eラーニングと、オンライン上で実施する演習。 個別コーチが各社につき伴走する仕組み。	講師からの一斉講義。 受講時間中の適宜指導はあり。	講師からの一斉講義。 受講時間中の適宜指導はあり。	講師からの一斉講義。 受講時間中の適宜指導はあり。	講師からの一斉講義。 受講時間中の適宜指導はあり。	講師からの一斉講義。 受講時間中の適宜指導はあり。	講師からの一斉講義。 受講時間中の適宜指導はあり。	講師からの一斉講義。 受講時間中の適宜指導はあり。
受講スタイル (集団/個人)	個人	集団	集団	集団	集団	集団	集団	集団
コース例/単元例	・ベーシックコース ・アカウントマネジメントコース ・営業マネジメントコース ・部下育成スキルアップコース ・みんなで勝ちパターンコース	・営業基礎力養成プログラム ・営業力徹底強化プログラム ・定期制 営業スペシャリスト養成スクール 熱・考・動クラブ	・新入社員・若手向け研修 ・若手・中間層向け研修 ・営業マネジメント層向け研修 ・SaaSセールスカレッジ	・ソリューション営業コアカスル習得講座 ・若手トップガン養成講座 ・最強営業マネジャー養成プログラム「アレキサンダー」	・顧客心理にあわせたトップセールスの営業スキル習得研修 ・売れる営業マネジメント(業績を上げ続ける営業マネジャーの原則・コツを学ぶ研修) ・お客様の決断を促すクロージングの3つのポイント	・営業力強化研修～論理的思考で営業活動を考える ・営業マネジャー研修 ・ヒアリング力向上研修～質問の引き出しを増やし、お客様の本質的なニーズに迫る	・事前準備研修 ・ヒアリング研修 ・クロージング研修	・営業基礎力向上研修 ・BtoBビジネス対応営業力強化セミナー ・営業交渉術セミナー
報告レポート	○ 事前・事後に実施するサーベイで研修の効果を可視化。	○	○	○	-	-	-	○
期間・料金	標準6ヶ月	1日～	1日～	2日～	3時間～2日間	講座により変動	対面：1日 オンライン：3時間	1日
受講料/利用料	120,000円～/人	要お問い合わせ 定額制コースは33,000円/月	350,000円～ ※内容に応じ変動いたします	55,000円～/人	3時間コース 15,000円～ 2日間コース 80,000円～	講座により変動	対面：18,000円～ オンライン：15,000円～ (受講人数・受講講座数に応じ変動)	受講講座によって異なる
月額/ユーザー (税別)	-	-	-	-	-	講座により変動	-	-
無料トライアル	○	一部オンライン研修で実施	-	一部のセミナーや体験会を無料で開催	-	-	-	-
オプションプラン	・ロープレ演習 オンラインミーティング ・コース内容のカスタマイズ	・営業力診断サービス「営業模試」 ・動画営業マニュアル「マナビー」	-	-	-	-	-	-
機能 (オンラインの場合のみ)	システム PC スマートフォン コンテンツ作成機能 テスト機能 学習管理機能	独自システム (Webから閲覧) Zoomでの受講	- Zoomでの受講	- Zoomでの受講	- Zoomでの受講	- Zoomでの受講	- Zoomでの受講	- Zoomでの受講
利用条件	最低利用人数 1名	1名	1名	1名	1名	1名	1名	1名

概要	株式会社ジェイック	株式会社アガルート	All DIFFERENT 株式会社	株式会社グロービス	株式会社School/School for Business	Udemy	ユームテクノロジージャパン株式会社/UMU	株式会社Growth X/Growth X 無敵営業
サービス名								
webサイトURL	https://www.jaic-g.com/	https://www.agaroot.jp/corporation/	https://www.all-different.co.jp/	https://hodai.globis.co.jp/corporation/	https://school.jp/biz/theme/sales	https://ufb.benesse.co.jp/	https://www.umu.co/home	https://p.grtx.jp/sales001
概要	ジェイックの営業研修は、営業職の基本的な考え方や目的、役割を深く理解することから始まり、体系的なスキル習得を目指すカリキュラムが組まれています。 実際の営業シーンを想定したロールプレイングを重視し、経験豊富な講師からのフィードバックを通じて、受講者の行動変容と実践力の上昇を図ります。	アガルートの営業研修は、営業の基本的なルールを凝縮し、ロールプレイやワークショップを通じて実践的に学ぶことを重視しています。これにより、受講者は即戦力として活躍できる営業スキルを身につけることができます。	All DIFFERENT 株式会社 (旧：株式会社ラーニングエージェンシー) が提供する研修サービス。 定額型集合研修・オンライン研修のほか、講師派遣型、スキル診断など多様なサービスを提供。 150以上のコースの中に営業向けコンテンツあり。	株式会社グロービスが提供するサブスクリプション型のeラーニングサービス。 1700コース以上の動画コンテンツを視聴し放題。目的に合わせて体系立てて組まれたラーニングパスを参考に受講を進められる。	株式会社Schoolが提供するサブスクリプション型の法人向けeラーニングサービス。 7000本以上の授業から受け放題。階層や職種に応じた研修パッケージを用意しており、営業向けのパッケージもあり。	Udemyが提供する法人向けeラーニングサービス。 213,000本以上の動画を視聴し放題。現役の実務家が講師として動画講座を行っている。	ユームテクノロジージャパンが運営する学習プラットフォームサービス。 インタラクティブ性を追求したUI設計や、AIによるフィードバックなど、学習支援など、機能が充実。	株式会社グロスXが運営する営業に特化した学習アプリ。 「無敵営業」シリーズで有名な高橋浩一氏率いるTORIX株式会社が監修。 チャット小説型のテキストやチーム学習を進める仕組みを有する。
形式	対面/オンライン	原則オンライン	対面/オンライン	オンライン	オンライン	オンライン	オンライン	オンライン (スマートフォンアプリ)
指導方法	講師からの一斉講義。 受講時間中の適宜指導はあり。	講師からの一斉講義。 受講時間中の適宜指導はあり。	対面：講師からの一斉講義スタイル オンライン：eラーニング・動画	eラーニング	eラーニング	eラーニング	eラーニング	eラーニング
受講スタイル (集団/個人)	集団	集団	集団/個人	個人	個人	個人	個人	個人
コース例/単元例	・営業の真実研修 ・オンライン営業研修	・営業戦略研修 ・アカウントプランニング研修 ・営業戦略立案力向上研修 ・提案書作成とプレゼン研修	・キーアカウントマネジメント研修 ・クライアントコミュニケーション研修 ・ソリューション提案営業研修 ・新規開拓営業のコツ	・なぜその提案書では負けるのか?～プロポーザルマネジメントのススメ～ ・選ばれ続ける営業の「質問力」 ・営業組織における「勝ちパターン」をどう作るか?	・営業基礎研修パッケージ ・営業に活かす! OA基礎研修パッケージ ・商談の場で活かす! 提案力向上研修パッケージ	・「営業の一流、二流、三流」の著者がお届けする、「誰もがトップセールスになれる! 営業スキル大全」 ・「営業は準備が9割!」の著者がお届けする「ソリューション営業で限界を感じているセールスのためのインサイト営業全解説!」	・営業目標を絶対達成するマインドの作り方 ・リモート理テクニック速修研修	-
報告レポート	○	○	△ 受講報告書のフォーマットなど、サポートツールを整備	-	-	-	-	-
期間・料金	2日	-	-	6ヶ月～	-	-	-	-
受講料/利用料	要お問い合わせ	要お問い合わせ	場所・受講人数により変動	-	-	要見積もり	-	要問い合わせ
月額/ユーザー (税別)	-	-	場所・受講人数により変動	10,890円～/ID (契約期間により変動します)	1500円～/月	要見積もり	チーム版：4000円/アカウント ※エンタープライズ版は要問合せ	要問い合わせ
無料トライアル	一部のセミナーや体験会を無料で開催	一部のセミナーや体験会を無料で開催	無料オンラインセミナーを随時実施	○	-	○	○	○
オプションプラン	-	-	-	-	伴走サービス ↳マンツーマンコーチング ↳受講生ごとのカリキュラム作成 ↳学習フォローメール	-	-	-
機能 (オンラインの場合のみ)	システム PC スマートフォン コンテンツ作成機能 テスト機能 学習管理機能	Zoomでの受講	独自システム (Webから閲覧)	独自システム (Web、アプリで閲覧)	独自システム (Webから閲覧)	独自システム (Web、アプリから閲覧)	独自システム (Webから閲覧)	独自システム (スマホアプリから閲覧)
利用条件	最低利用人数 1名	1名	1人	1人	20人	20人	10人	-