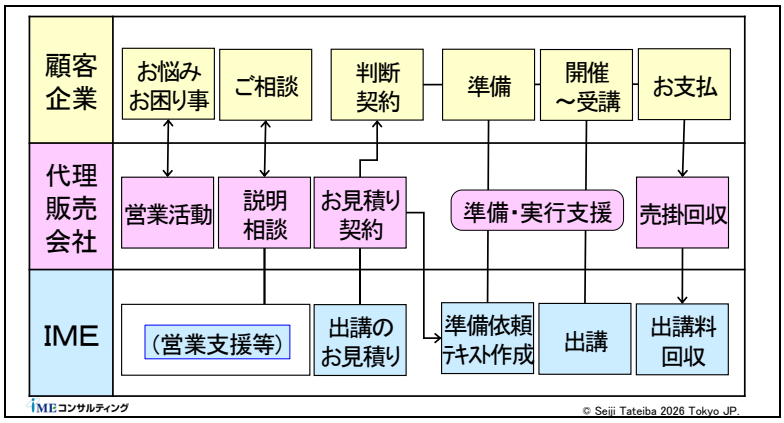
社内研修等の 販売業務の委託

社内研修販売 「代理店」募集

研修、コンサルティング等の 販売代理店を 募集しております。

（1）お願いしたい事



「研修の受注～開催をお願いします」

顧客企業様と契約し、準備～回収までの研修開催業務を行っていただきます。

IME は、代理店様からご要望を受け、テキストを準備し、研修出講いたします。

テキスト代、旅費、出講料他の IME の費用は、代理店様にご請求いたします。

（2）研修販売における利益　　（売価はご自由にお決め下さい、IME は費用を販社様にご請求致します）

お客様と代理店様で研修契約を行ない、研修開催業務を取り仕切っていただきます。

そのため、研修はいくらで販売されても結構です。 弊社は下図 X 万円/日(6h)の出講料をいただきます。

販社様にとっては研修料から X 万円を引いた額が≒粗利(マージン)となります。（粗利額は自由設定）

なお、弊社にてカスタマイズや営業支援等を行った場合には、その分の費用をいただいております。

	研修費用			講師旅費等	会場費雑費
	研修料		テキスト代		
	出講料	実施費用			
お客様企業	X+Y+Z 万円（仕入原価＋粗利≒売価…自由設定）		千～2千円/人	実費	実費
御社（販社）	X 万円 仕入原価	Y+Z 万円（粗利）	↑（精算）↑		
		Y 万円 準備費用等 / Z 万円 営業利益			
IME	X 万円 IME出講料	（営業支援等の費用）	テキスト作成発送（立替）	旅費（立替）	

IMEコンサルティング　※ 研修は1日＝6時間が基準となります　© Seiji Tateiba 2026 Tokyo JP.

[販売例]　多くの研修会社では、研修料(XYZ)25～40 万円/日、粗利 10～25 万円/日で受注されています。大手の研修機関では、研修料 30～50 万円/日で受注されており、J 協会では基本的に 2 日間研修を提案される為、研修料 80 万円/2 日で、粗利 50 万円が受注の中心になっている様です。

（3）予想されるメリット

従来の営業活動と同時に社内研修の販売を行う事のメリットに関する情報を拾ってみました。

①顧客満足　お悩みや困り事対応、設備投資の失敗やサイレントキラー化の回避、各種検討サポート等
②信頼性向上　現行営業活動とのシナジー効果による顧客の利便性と信頼性の向上
③営業効率　取次販売は通常営業活動の内で研修売上げが加わる事になれば、営業効率が向上
④関係性充実・継続　顧客の人材育成に関わる事で、関係性の充実と継続が見込まれます
⑤顧客獲得　研修営業又は公開研修開催等により、本業の新規顧客獲得の可能性が高まります

※ 未経験の場合は、取次店業務を経験しノウハウ蓄積後に代理店販売を行われることをお勧めします

IME [aiemú:]
株式会社 IMEコンサルティング
東京都大田区蒲田
http://www.ime-net.com
[お問合せ]
「Facebook」：「X」

© Seiji Tateiba 2026 Tokyo.jp