

営業の知識・スキル・取組姿勢を習得する 営業の基本を身につけるセミナー

【対象者】

・ 新任営業担当者、営業の基本を学びたい方

セミナーのねらい

本セミナーは新任営業担当者、営業経験の短い方、他の部署から営業に配属された方、あるいは営業の基本を身につけて自身の能力UPを図りたい方を対象としています。内容は、営業に対する考え方・姿勢、事前準備、営業活動の基本的な流れと、各プロセスのポイントを学習するものです。訪問準備で重要な反論克服話法シートを自身の扱う商材で作成する演習や、客先訪問・商談のロールプレイを行い、講師が参加者に具体的なフィードバックをする演習で、実践的に分かりやすく、営業の仕事が習得出来るプログラムです。特にお客様との商談場面に重点を置き、個別指導も行うため、短時間で自信が持てるようになるセミナーです。



プログラム

0. 研修への導入

- ・アイスブレイク（「共通点探し」）
- ・研修目的とスケジュール

1. 「営業職についての考え方と姿勢」

- ・売りつけるのではなく、お客様役立ち業

2. お客様と信頼関係を築くポイント

- ・お客様に安心感を与える基本動作と態度
- ・NGなワードと態度・姿勢

3. 訪問活動での情報収集・提供の基本

- ・訪問時に聴き出すこと（情報収集）
- ・訪問時に話すこと（情報提供）

4. 積極的傾聴と相手を思う「共感力」

- ・積極的傾聴7つの基本スキル
- ・5つのバックトラッキングを活用する

5. 相手の価値観と本音を掴む質問のスキル

- ・「メタモデルの質問」の説明、デモ、演習
- ・「メタモデル」の3カテゴリー12パターン

6. 説得力向上話法と反論克服技法

- ・お客様からの代表的な8つの反論
- ・反論への有効な対処法を押さえる
- ・自己暗示を使った説得話法

7. 成約率を高めるクロージングの技法

- ・お客様の「買いサイン」を見逃さない
- ・テストクロージングの実施と有効性
- ・代表的なクロージング方法

8. 自信をアップする実践ロールプレイ演習

- ①進め方解説②設定説明③ロールプレイ演習④講師からの個別フィードバック
- ※全員がロールプレイ演習を行います

日時： 2026年5月22日（金） 10:00～17:00

会場： 仙台商工会議所（仙台市青葉区本町2-16-12 4階小会議室）

講師： 有限会社アイルインターナショナル

代表取締役社長 風土改革コンサルタント&研修講師 石川 歩 氏

—東北生産性本部—

講師紹介

有限会社アイインターナショナル 代表取締役社長 風土改革コンサルタント&研修講師 石川 歩 氏

300社を超える企業の研修講師経験を有する。心理学をベースとした独自の体験気づき型演習を取り入れた研修（アクションラーニング）と、組織風土改革コンサルティングのスペシャリスト。また研修体系の設計や研修教材の開発、ビジネス講師の育成等も手掛けている。主な資格として日本生産性本部認定経営コンサルタント、米国NLP協会認定マスタープラクティショナー、リスクマネジメント協会認定Certified Risk Manager、PHP認定ビジネス・コーチ、日本カウンセラー協会カウンセラー養成講座上級コース修了等多数。

開催概要

日時： 2026年5月22日（金） 10:00～17:00

会場： 仙台商工会議所 小会議室（仙台市青葉区本町2-16-12）

参加費： 東北生産性本部会員 1名につき 16,500円（税込・テキスト代込）

一般 1名につき 22,000円（税込・テキスト代込）

※参加申込書に必要事項をご記入の上、**5月8日（金）まで**お申し込みください。

※参加人数が少数の場合、開催を見送らせて頂く可能性がございます。

参加申込・問合せ先

東北生産性本部

〒980-0021 仙台市青葉区中央二丁目9番10号（セントレ東北10階）

電話 : 022-261-0411

FAX : 022-261-1474

<https://www.t-productivity-ce.jp/>

「営業の基本を身につけるセミナー」参加申込書

年 月 日

会社名			
住所	〒		
電話・FAX	TEL	FAX	
申込責任者名	所属	役職名	
参加者氏名	所属・役職名		<参加費納入方法>
フリガナ	男・女		・銀行振込 ※後日請求書を発行させていただきます。 ※恐れ入りますが、振込手数料は貴社にてご負担願います。
フリガナ	男・女		