

顧客の心を掴む 営業スキルアップセミナー



営業は、基本が大切です。新人のうちは基本を意識しますが、数年経つと過去の経験で判断し、考えなくなります。これでは、新しい取り組みに対応できません。どのような立場でも役に立つ、心理学的視点、人のタイプ分け、コミュニケーション、交渉スキルを振り返り、ワーク、ロールプレイングを通じて体得します。

研修成果

- ①“必ず身につけておくべき重要な営業スキル”を基本から応用まで学ぶことができる
- ②顧客と信頼関係を築き、営業成果につなげることができる
- ③お客様から選ばれる「なくてはならない営業・販売スタッフ」になる

開催概要

日 時：2025年 2月 27日（木）9:30～16:30

会 場：姫路商工会議所 会議室

定 員：30名（最少開講人数10名）

対 象：営業担当者など

受講料

●姫路市内に本店がある中小企業
会員 9,200 円／一般 15,800 円（1名・税込）
※姫路市から補助が出ますので、上記金額となります。
※「本店」：会社が事業を行う法律上の本拠地

●その他の企業
会員 13,200 円／一般 19,800 円（1名・税込）

※原則、ご入金頂いた受講料は講座中止以外は返金致しません。
※当日キャンセルでご入金がない場合も受講料を徴収致します。
※振込手数料は各自でご負担下さい。

【振込期日】

開催日までに下記口座へお振込みください。
開講日2週間前をめどに、請求書・受講証を郵送します。
<振込先> 三井住友銀行 近畿第一支店〔支店コード974〕
（普通）5 3 7 3 1 2 6 姫路商工会議所

申込方法 WEBでお申込みいただくとスムーズです

- ①WEB（HP申込フォームよりお申込ください。）
- ②FAX・郵送（下記申込書に必要事項をご記入の上、送付ください。）

研修内容

1、信頼関係を築く営業心理学

- ・単純接触効果、ザイアンスの法則
- ・相手との距離を縮める共通点の法則
- ・信頼を得る自己開示の法則
- ・企画の提案は松竹梅の法則
- ・意見を主張するアサーションとは

2、人の話を聴くスキル

- ・あいづちのスキル
- ・オウム返しスキル
- ・事実を返すか感情を返すかの違い
- ・パージングのスキル
- ・接続詞を活用するスキル

3、人に質問するスキル

- ・人は情報を省略する生き物
- ・「足りない情報を得る質問」と「相手を考えさせる質問」
- ・「拡大質問」と「限定質問」
- ・「水平質問」と「垂直質問」

4、お客様のタイプ別攻略法とは

- ・自分自身のタイプを知ろう
- ・束縛を嫌うタイプのかかわり方
- ・ノリが良いタイプのかかわり方
- ・いい人で決断しないタイプのかかわり方
- ・理屈が多いタイプのかかわり方

5、交渉の基本スキル

- ・BATNA、ZOPA、価値留保（RV）とは何か
- ・論理的に考え、根拠を示す
- ・次善作を用意する
- ・交渉の目標値を持つ
- ・伝えるための強い意志を持つ
- ・実践ロールプレイングとフィードバック



講師紹介

コンサルタントブレイン(株) 登録講師

大岩 俊之（おおいわ としゆき）氏

理系出身で、最新のエレクトロニクスを愛する元営業マン。大学卒業後、電子部品メーカー、半導体商社など4社で、法人営業を経験。お客様から「一番信頼のおける営業マン」などと言われ続ける。いずれの会社でも、必ず前年比150%以上の営業数字を達成。独立起業後、法人営業、リーダーシップ、コミュニケーション、コーチングなどの研修講師として8,000人以上に指導してきた実績を持つ。社会心理学、行動心理学の観点から、人の心理行動パターンを研究し、営業、接客、経営に活用する方法を伝えている。



【お問い合わせ先】〒670-8505 姫路市下寺町43 姫路商工会議所 中小企業相談所 企業支援担当
TEL：079-223-6557 FAX：079-222-6005 E-mail：kenshu@himeji-cci.or.jp

2025/2/27「営業スキルアップセミナー」申込書 企業支援担当宛 FAX:079-222-6005

企業名		TEL	
所在地	〒	FAX	
受講指示者名		受講指示者役職	
E-mail		★姫路市内に本店がある中小企業である 該当する方に○ はい・いいえ	

受講者名	受講者名フリガナ	役職	性別	年齢
			男・女	
			男・女	
			男・女	

ご記入頂いた情報は、当所からの各種連絡、情報提供、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用する他、講師に提供することがあります。