

やる気と成果を出すための 「営業の基本」徹底セミナー



当セミナーでは、提案型営業における基礎知識・スキルを習得し、営業マンとしてのステップアップを目指します。

研修成果

- ①提案型営業の土台となる顧客の課題明確化と解決策検討のポイントを学びます。
- ②顧客との関係性強化に効果的な信頼関係づくり、コミュニケーション・スキルの習得を図ります
- ③顧客の納得を引き出すプレゼンテーション・スキルを学び、提案力向上を促進します
- ④ワーク（実習・演習）やディスカッションを行うことで、気づきや学びをより一層深めます

開催概要

日 時：2025年 6月 20日（金）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：若手・新任営業社員の方

受講料

●姫路市内に本店がある中小企業
会員 11,400 円／一般 18,000 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 15,400 円／一般 22,000 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 1 5 姫路商工会議所

研修内容

- 1.提案型営業とは
 - 1) そもそも営業とは
 - 2) 顧客の課題を能動的に解決する
 - 3) 「顕在化している課題」と「潜在化している課題」
- 2.顧客との関係性強化
 - 1) 信頼関係づくりの基本
 - 2) コミュニケーションスキルの向上
「傾聴・受容・質問・承認等」
- 3.顧客の課題明確化
 - 1) ヒアリング項目を選定した上で課題をヒアリングする
 - 2) 質問力の向上・・・「拡大質問・限定質問の有効活用」
 - 3) 潜在化した課題の発見・・・「課題の背景・原因を探る」
 - 4) モレ・認識のズレを防ぐ
- 4.解決策の検討
 - 1) 自社のリソースを最大限かつ柔軟に活かす
 - 2) WIN-WINであること
- 5.提案力を強化するプレゼンテーションスキル
 - 1) プレゼンテーションとは・・・
 - 2) 顧客の納得を引き出す論理的説明の基本
 - 3) ロジックと気持ちを込めた表現で心を掴む



講師紹介

株式会社 経営人事教育システム

福島 清誠（ふくしま きよせい）氏

関西大学商学部卒業後、アパレル商社に入社。
販売店および販売員の指導/コンサルティングに従事。
その後、社員研修会社に転職。社員研修における「講師」「企画立案」「営業」を全てこなす。携わった企業は100社を超え、クライアントからも長きに渡る信頼を得る。
マネジメント・仕事の効率化・社内外におけるコミュニケーション、相手に動いてもらうためのプレゼンテーション等、実際の業務に根差した指導内容は多くの支持を得ている。



受講アンケート結果

- ・改めて基本を学び直し、取引先との信頼を築きたい。
- ・ロールプレイングで実践ができて学びになった。
- ・有意義な講座でした。

満足度
93%

【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

2025/6/20 「営業の基本」徹底セミナー 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。