

粗利益を高める営業マンに導くセミナー

～ 元キーエンスTOP営業マンが教える3つの原理原則 ～



キーエンスがなぜ粗利益80%・営業利益52%という数字を叩き出すか？それは、事業効率の徹底。つまり、無駄なことをせず、最短距離で成果を出すからです。本セミナーではキーエンス流の無駄を省いた営業の「ツボ」と「コツ」、お客様を納得させる提案法、成果につながるクロージングトークを伝授。さらに、ワークを通じ、マネジメント力や問題解決力を強化し、付加価値の高い提案ができる営業マンとして成長を目指します。

研修成果

- ① A I やロボットがビジネスの世界に影響を与える中で、これからの営業マンの生き残る術を考える
- ② 何を売るか？ どう売るか？ よりも「誰」が売るかという、「誰」を磨くリーダーシップのあり方について理解する
- ③ 粗利益を高くできる営業のツボとコツがわかる

開催概要

日 時：2025年 9月 5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：営業の担当者・管理職の方など

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 2 1 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. 時流把握

- ①何を売るか？ どう売るか？ ではない時代へ突入
- ②AIやロボットには出来ない人間の2つの価値
- ③感動感度を上げる
- ④感動の9法則



2. あり方

- ①リーダーシップとは
- ②問題は問題ではなく、どう捉えたかが問題
- ③チャンス会議
- ④自立型問題解決法

3. やり方

- ①松江式営業の「- 4」～「+ 4」の営業ステップ
- ②お客様を納得させるポジショニングマップ提案
- ③すぐに成果が出る感動営業の極意
- ④お客様から断られる10の切り返しクロージングトーク

講師紹介

松江 隆明 経営コンサルティング事務所 代表
 コンサルタントブレイン(株) 登録講師
松江 隆明（まつえ たかあき）氏

やる気のない社員をやる気にさせるプロ。
 新卒で株式会社キーエンスに入社し、新人1年目で
 全西日本FAIN事業部No.1営業マンとして表彰されるも、
 その後ひきこもりとホームレスを経験。現在は経営コンサルティング
 において多くの経営者から支持を得ているほか、
 顧客満足度99.4%の研修講師として活躍中。



【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

2025/9/5 粗利益を高める営業マンに導くセミナー 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。