

新規開拓を成功させる！ 7つのマインドとクロージングの技



新規開拓を成功させるためには、信頼構築的確なアプローチが重要です。本セミナーでは、営業のマインドセットからクロージングテクニック、高付加価値営業のロールプレイングまで、新規開拓に欠かせない知識と技術を実践的に学びます。顧客の課題を的確に捉え、解決策を提示するための応酬話法やクロージングのスキルを高め、自信を持って新規開拓に臨むことができるようサポートします。

研修成果

- ①顧客ニーズを的確に捉え、関係構築を優先した営業姿勢を身につける
- ②実践的な話法とクロージングスキルを学び、成約率を高めるスキルを習得する
- 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：2026年 2月 26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、販売スタッフなど

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) 5373126 姫路商工会議所

研修内容

1：新規開拓営業の7つのマインド

行動×回数など、すべて確率論で考える 他

2：新規開拓で使える応酬話法

質問話法、ブーメラン話法、イエスバット話法、イエスアンド話法
寄り添い話法、例話法、聞き流し話法、資料活用法
応酬話法を使ったロールプレイング 他

3：新規開拓のクロージングの技

人の意思決定である早い思考、遅い思考を理解する 他

4：高付加価値営業のロールプレイング

高級商品を売る戦略を考える
参加者・講師でフィードバックをする 他



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ください。） https://www.himeji-cci.or.jp/seminars_events/index.html
- 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。）

【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

2026/2/26 「7つのマインドとクロージングの技」 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	