

# 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、信頼構築と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

## 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、資料活用話法  
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



## 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。

## 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。） [https://www.himeji-cci.or.jp/seminars\\_events/index.html](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	

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。