

# 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、提案型営業に必要な基礎知識とスキルを習得し、営業パーソンとしてのステップアップを目指します。

## 研修成果

- ① 提案型営業の基礎となる「顧客課題の明確化」と「解決策検討」のポイントを理解します
- ② 信頼関係づくりに必要な「傾聴・質問・承認」を中心としたコミュニケーションの基本を学びます
- ③ 「分かりやすく伝えるプレゼンテーション力」を高めます
- ④ ワークやディスカッションを通じて、学んだ内容を実践的に身につけます

## 開催概要

日時：2026年 6月 19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) 5373115 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

- ① WEB（HP申込フォームよりお申込ください。）
- ② FAX・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

2026/6/19 「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 |                        |  |  |
| 請求書    | 要 ・ 不要<br>振込予定日（ 月 日 ） | ★姫路市市内に本店がある中小企業である<br>該当するほうに○ 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 |    |

## 研修内容

1. 営業の基本と提案型営業の考え方
  - 1) 営業とは何をする仕事か
  - 2) 顧客の課題を理解する姿勢
  - 3) 顕在課題と潜在課題の違い
  - 4) 提案型営業の基本プロセス
2. 顧客との信頼関係づくり
  - 1) 信頼関係の3要素（誠実さ・専門性・共感性）
  - 2) 第一印象とコミュニケーションの基本
  - 3) 傾聴・受容・質問・承認のスキル
3. 顧客の課題を明確にするヒアリング
  - 1) 課題解決に向けたヒアリングの準備と質問設計
  - 2) 拡大質問・限定質問の使い分け
  - 3) 認識のズレを防ぐ“まとめ方”
4. 解決策の考え方と提案の組み立て
  - 1) 自社リソースを活かした提案づくり
  - 2) WIN-WINの提案とは何か
5. 提案力を高めるプレゼンテーション
  - 1) プレゼンテーションとは「納得をつくる」プロセス
  - 2) 結論→根拠→具体例→再結論の構成
  - 3) ロジックと感情のバランス



## 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

- ・改めて話し方、態度について見直すきっかけとなった。
- ・先生の実例を聞くことができて良かったです。
- ・ロープレの中で自身が早口傾向にあったことに気づけた。