

営業力を高める商談・交渉力（札幌開催）

明日から成果が出る営業の基本

研修期間	2025年4月22日（火）～4月23日（水）		
定員 / 受講料	25 名	/	22,000 円
日数 / 時間数	2 日	/	12 時間
研修会場	（独）中小企業基盤整備機構 北海道本部 大会議室 （札幌市中央区北2条西1丁目1-7 ORE 札幌ビル6階）		

対象者 すべての営業担当者および管理者

- 営業活動のパフォーマンスが上がらずに悩んでいる方
- 自身の営業スタイルを見直したい方
- 訪問営業における商談・交渉力を磨きたい方

研修のねらい

変化の激しい経営環境の中、企業を持続的に成長・発展へと導くには、貴重な経営資源である営業パーソンを育成し、売上を伸ばし続ける必要があります。

本研修では、顧客の心をつかむ営業パーソンの心得を理解し、自身の営業スタイルを見つめ直すとともに、即実践できる営業スキルをロールプレイによる演習を通じて学びます。

研修の特徴

- 営業活動を基礎からじっくり学びます。
- 営業パーソンに求められる役割を理解し、自身の営業スタイルを見つめ直します。
- 即実践できる商談技術を身に付け、スキルアップを図ります。

カリキュラム概要

※カリキュラム内容は、都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

日付	時間	科目	内容	講師（敬称略）
4/22 （火）	9:50～10:00	開講式 オリエンテーション		
	10:00～12:30	営業パーソンに求められる役割と心得	営業活動の基本を徹底的に理解することで、そもそも営業がなぜ必要なのかを理解し、今後の営業に取り組む心得を理解します。 ◆ 営業とは何か ◆ これからの営業パーソンに求められるもの ◆ 対人スキルの磨き方	一般社団法人 人財開発支援協会 代表理事 雨宮 利春
	13:30～16:00	目指すべき営業スタイル	現場で求められる営業パーソンのあるべき姿を考え、目指すべき営業スタイルについて学びます。 ◆ 信頼（ラポール）を築く ◆ 営業パーソンは顧客の問題解決者 ◆ 顧客ニーズ把握法	
	16:00～17:00		実際の営業の場面を想定し、ロールプレイによる疑似的な商談を行うことで、顧客の購買意欲を引き出す商談技術や現場ですぐ使える知識を習得します。 ◆ STEP 1 準備 ◆ STEP 2 導入（緊張のほぐし方、世間話の話題づくり） ◆ STEP 3 情報収集（ニーズをつかむための質問法） ◆ STEP 4 プレゼンテーション（プレゼンシナリオの作り方） ◆ STEP 5 反論克服（反論への対処法、応酬話法） ◆ STEP 6 クローズ（スタイル別クローズ法） ◆ 交渉のロールプレイ（状況や顧客の立場を理解した交渉術）	
4/23 （水）	9:30～12:30	売上アップにつながる商談技術の基本と実践		
	13:30～16:30			
	16:30～16:50	終講式		

講師紹介



雨宮 利春（あめみや としはる） 一般社団法人人財開発支援協会 代表理事

1954年生まれ。青山学院大学経済学部経済学科卒業。商社にて営業本部マネージャー等を歴任。この間全店表彰を3度受賞し、トップセールスマンとして活躍。1989年に経営コンサルタント・研修インストラクターとして独立。現在、コミュニケーション・対人折衝・プレゼンテーション・リーダーシップ等の技術指導を通じて組織の人材開発を支援する。ビジネスマンの心の問題にも積極的に取り組み、若手ビジネスマンの相談にも自らの体験も踏まえて親身に応じている。中小企業診断士、一級販売士、産業カウンセラー。