

ゼロからできる営業力向上の極意 成果を上げる営業交渉術

広島校

営業・マーケティング

[中小企業大学校広島校開催]

研修のねらい

経営環境の変化に応じた営業活動の重要性が増し、営業部門の成果に期待が集まる中、部門のレベルアップには、お客様に接する営業パーソンひとりひとりのスキルアップが不可欠です。このため、管理者には、部下とともにお客様との信頼関係を築き、お客様の考えや悩みに寄り添う経験で培ったノウハウの価値を最大化するとともに、これまでの営業活動を見直す創造的なチャレンジが求められています。

本研修では、成果を上げる営業に必要なスキルを部下に身につけさせる手法について、事例や演習を交えて自律的に学びます。

研修のポイント

- 営業パーソンひとりひとりの営業経験・ノウハウの価値を見出し、さらに高める最新情報を学びます。**
- 部下を成長させる管理者として、コミュニケーションの基本から高度な質問手法まで幅広く習得します。**
- ロールプレイングにて具体的な指導方法を身につけます。**

研修期間

2026年 **7/15水**～**17金**

(3日間、21時間)

対象者

管理者、新任管理者 等

- ・営業活動のパフォーマンスが上がらずに悩んでいる方
- ・商談力を高めたい営業の方
- ・提案書のつくり方を学びたい方

定員 **30名**

受講料 **32,000円**(税込)

会場

中小企業大学校 広島校

〒733-0834
広島市西区草津新町1-21-5
TEL 082-278-4955

月日	時間	科目	内容
7/15 水	8:50～ 9:00	開講式・オリエンテーション	
	9:00～12:00	成果を上げる営業パーソンの考え方と営業トレンド	成果を上げる営業パーソンの行動様式をもとに、営業活動のあり方について理解します。
	13:00～17:30	営業コミュニケーションの基本①	成果を上げる営業に必要なスキルについて、演習を交えて学びます。
	17:45～19:00	受講者交流会 ^(※1)	
7/16 木	9:00～12:00	営業コミュニケーションの基本②	成果を上げる部下育成の手法について、演習を交えて学びます。
	13:00～17:30	成果を上げる部下育成の手法	
7/17 金	9:00～12:00	成果を上げる質問手法とストーリーづくり(演習)	成果を上げる質問手法とストーリーづくりについて学び、実践的な演習を行います。
	13:00～16:00	成果を上げる質問手法とストーリーづくり(演習)	
	16:00～16:10	終講式	修了証書の交付

※1 研修初日終了後に受講者交流会(参加費:3,000円)を開催する予定です。なお、都合により受講者交流会の開催を見送る場合がございます。

※2 カリキュラム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。

講師紹介(敬称略)



ジャイロ総合コンサルティング株式会社 代表取締役

渋谷 雄大 (しぶや たけひろ)

神奈川大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを樹立。

サプリメント専門チェーン事業部門の責任者としても、ショッピングセンター・百貨店などへの出店戦略をはじめとして、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受け多店舗展開を達成する。その後、同社が倒産、サプリメント専門チェーン事業の譲渡交渉を担当。サプリメント専門チェーン事業を自然派化粧品会社譲渡成功に導く。自然派化粧品会社では生涯顧客化、ファン育成の実践ノウハウを獲得。自然派化粧品会社を退職後、Webを活用したプロモーションを実践。営業強化、店舗戦略、人材育成、販売促進、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。

講演数は年間150回を超える人気講師である。現在はFacebookなどのソーシャルメディアを活用した、中小企業向けのファン育成コンサルティングプログラムや営業力強化など企業の収益向上コンサルティングを中心に展開。



●お申込み方法

受付は原則WEB申込みとさせていただきます。

●受講決定と受講料の納入

開講日の約1か月前から当校より貴社の事務連絡担当様あてに「受講受入決定通知書」等を送付いたします。受講料は記載された指定期日までにお振込みください。
※振込手数料はご負担ください。
※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部又は全額を申し受けますので、予めご了承ください。

●校内宿泊施設(拓心寮)のご案内

宿泊施設を併設しておりますので、ご希望の方はWEB申込み時にご入力ください。
●宿泊費:2,500円/泊(税込・朝食付) ※入寮時にフロントにて現金でお支払いください。
●昼食・夕食については、校内の食堂(有料)をご利用いただけます。

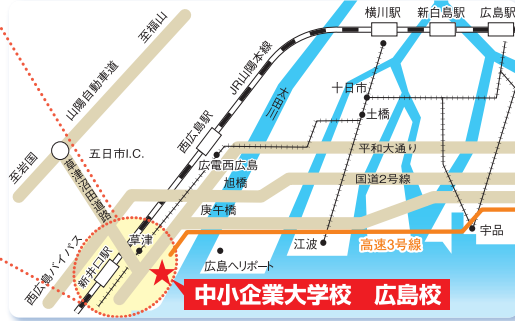
●受講者交流会

受講者交流会の開催については、改めてご案内いたします。

●中小企業大学校広島校への交通アクセス

詳細地図

広域地図



《公共交通機関をご利用の場合》

広島電鉄宮島線「草津駅」下車 徒歩12分
「JR西広島駅」「JR新井口駅」で宮島線に乗り換え

《市内バスをご利用の場合》

広島バス25番・50番「草津町」下車 徒歩約10分
アルパーク発LECT行きのシャトルバスLECT下車徒歩約6分

《お車の場合:70台駐車可能(無料)》

広島高速3号線 商工センター出入口から約5分
山陽自動車道からは、商工センター方面へ
(五日市ICから約15分、廿日市ICから約20分)

《タクシーご利用の場合》

草津新町の中小企業大学校までとご指示ください。

WEB申込みの方法 (受付は原則WEB申込みとさせていただきます)

こんなメリットがあります!

- 書類記入が不要
- 初回申込みの際、WEB企業IDをご登録いただくと次回ログインから会社情報などが自動入力
→ **初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方** をご覧ください。
- 申込みされた履歴が閲覧可能 (コース・受講者情報など)



- 1 ①広島校のトップページにある「**研修一覧 2026年度(開講日昇順)**」をクリックし、受講希望の研修を探します。
(<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>)

- ②各研修画面の「WEB申込み」から申込み画面に遷移します。

広島校トップページ



研修一覧(年度別:2026年度)開講日の昇順へ >



WEB申込み



確認画面へ

初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方

WEB企業IDを登録することで、次回からのお申込みがより簡単に!ぜひ、この機会にご登録ください。

- (1) 「WEB企業IDでログイン」部分は入力せず「コース名」から順にご入力ください。
- (2) 「WEB企業IDの登録」選択部分で「可」をご選択ください。
(企業IDの登録はせず、受講申込みのみをされる場合は「否」を選択)

※お申込み完了後、ご登録されたE-mail宛てに「お申込み受付の確認メール」が送信されますので、内容をご確認のうえ、WEB企業IDのパスワード設定をお願いいたします。

- 2 お申込み情報を入力後、「確認画面へ」をクリックし、内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします。
- 3 申込み処理完了後、確認メールが送信されます。
(メールが届かない場合は、お手数ですがご連絡ください)

申込みに関するお問い合わせはこちらから
TEL 082-278-4955 平日9時~17時30分