

# ～ここが違う!営業パーソン「成功の極意」～ 成約率を高める 商談・交渉術講座

関西校

営業・マーケティング

## 研修のねらい

営業部門の成果を上げるためには、一つは戦略的かつ組織的な営業が重要ですが、個々の営業パーソンの能力向上も非常に重要です。

本研修では、顧客に信頼され、顧客の悩みを解決できる商談・交渉術を学ぶとともに、今後できる営業パーソンに近づくためにはどのようなことを意識して行動していくべきか、社内や営業中によく出くわす場面を題材にした演習やロールプレイングを通じて学んでいただきます。さらに、営業部門で求められる交渉術は、企業活動の多くの場面で役立てることができるので、ビジネスパーソンとしてのレベルアップも図れます。

## 研修のポイント

- ✓ **できる営業パーソンは普段何をどのように考え、行動しているのか学びます。**
- ✓ **成果の上がる営業活動と顧客との対話方法について、演習やロールプレイングを交えて学びます。**
- ✓ **できる営業パーソンになるために、今後どのように行動していくべきか、各自で検討します。**

## 研修期間

2026年  
**6/22<sup>月</sup>～6/23<sup>火</sup>**  
(2日間、14時間)

## 対象者

**営業パーソン**  
(経験3年目以上が望ましい)

定員 **30**名

受講料 **22,000**円(税込)

## 会場

中小企業大学校 関西校

大阪市中央区安土町2-3-13  
大阪国際ビルディング

月日	時間	科目	内容
6/22 <sup>月</sup>	9:30-9:40	事務連絡	
	9:40-12:40	成果を上げる営業パーソンの考え方と行動パターンを学ぶ①	成果を上げる営業パーソンの行動様式から、営業パーソンのあり方について理解する。 ・ご自身の営業方法の振り返り ・できる営業パーソンの行動様式と基本原則 ・できる営業パーソンと自分の行動との違いはなにか(各自作業) ・オンライン営業のコツとポイント
	13:40-17:40		
6/23 <sup>火</sup>	9:30-12:30 13:30-15:30	成果を上げる営業パーソンの考え方と行動パターンを学ぶ②	成果を上げる営業パーソンとなるために必要なスキルとその鍛え方を学びます。 ・営業ツールの作りかた ・顧客とのコミュニケーションの取り方 ・適切な質問の仕方など
	15:30-17:30	営業力向上のための行動プラン	行動計画作成と発表を行います。 ・行動計画の立案、発表 今なにができていて、何ができていないか、今後どういう営業パーソンになりたいか、そのために何をしていくのか、など
	17:30-17:40	修了証書交付	

※事務連絡等を含んだ時間：14時間20分

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。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  
代表取締役社長

**渋谷 雄大(しゅばや たけひろ)**

神奈川大学卒業後、訪問販売会社に最年少トップセールスを樹立。その後、サプリメント専門チェーン事業部門の責任者として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た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を活用して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。公演数は年間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。