

営業ビギナーからの脱却！商談力向上講座

～営業の初級者からのステップアップ～

研修のねらい

高業績を残す営業パーソンは、営業活動の基礎となる事柄を疎かにしないものです。本研修の前半では、営業パーソンに求められる心構えや基礎知識を総復習して、顧客の胸襟を開かせるコミュニケーション方法の習得を図ります。基礎力をつけた上で、私が主役の売込ではなく、お客様を主役にした商談にステップアップするために重要なスキル(技能)となる「質問」の創出と営業演習を行います。また、インターバル期間中に、研修で習得した事柄のスキル化を目標に自社で営業活動に取り組んでいただき、振り返りをを行います。

後半では、効果的なプレゼンテーション手法を習得し、まとめとして自社製品(サービス)のプレゼンテーションを行います。営業の基礎をしっかりと固めて、営業ビギナーからの脱却・ステップアップを図ります。

研修のポイント

- ☒ 営業の進め方について理解できます。
- ☒ 営業スキルの習得ができます。
- ☒ 営業成果を効果的に上げられます。

研修期間

2025年 4 / 17 **木** ~ 18 **金**
5 / 20 **火**
(3日間・21時間)

対象者

新任管理者

- 営業の基本を振り返り、成約率の向上を目指したい方
- 新たに営業担当になられた方
- 自身の営業活動を客観的に見直したい方

定員 30名

受講料 32,000円(税込)

※受講料は変更になる場合があります。

会場

中小企業大学校 三条校

新潟県三条市上野原570

月日	時間	科目	内容
4/17 木	9:20~9:30	オリエンテーション	
	9:30~17:30	営業の方針を考える (+営業のビジネス マナーの総復習)	自信を持って商談に臨めるように、まずはビジネスマナーで曖昧にしていたことを解決した上で、営業の方針を立てるために、市場動向や顧客ニーズ、自社と競合の強み・弱みを見つけ出すマーケティングの基本を押さえます。 ● 営業のビジネスマナーの総復習(営業訪問のマナー、メールのたしなみ、身だしなみ・名刺交換・上席の考え方、敬語など) ● 顧客・競合・自社のマーケティング分析(3C分析) ● すぐに使えるマーケティングテクニック
4/18 金	9:30~17:30	顧客との コミュニケーション のポイント	顧客とのコミュニケーション不足を感じる原因は相手が話をしてくれないからです。お客様が自らのニーズや感想を語ってくれるようになるコミュニケーション手法の基本を学びます。 ● メラビアン法則(表現力を高める手法) ● コミュニケーションの基本原則 ● 聴き方のトレーニング
	9:30~17:30	営業の ストーリーの つくり方(演習)	実際にどのように営業行為をプランニングし、実践していくのかを、事例として用意した架空企業の製品(サービス)を顧客に販売するシミュレーションを通じて学びます。研修前半のまとめとして、インターバル期間に実践するための自社製品の営業ストーリーを検討します。 ● 上手なアイスブレイク ● 質問の仕方と提案 ● 新製品の営業(既存客の場合、新規顧客訪問の場合)(事例研究+ロールプレイング) ● クレーム対応 ● クロージング(営業訪問の仕舞い方) ● 自社製品の営業ストーリーづくり

※インターバル期間中に自社で営業活動の実践に取り組んでいただきます。

5/20 火	9:30~17:30	営業実践の 振り返り	インターバルでの活動の振り返りと改善ポイントの整理を行います。 ● グループ発表、クラス発表 ● 営業活動の疑問解消
	17:30~17:40	効果的な プレゼン テーション	商談・成約の獲得につながる効果的な営業プレゼンテーションの手法を学びます。研修のまとめとして自社製品(サービス)のプレゼンテーションを行います。 ● 興味を喚起する伝え方 ● 効果的なプレゼンテーションのフレームワーク ● 自社製品(サービス)のプレゼンテーション(クラス発表+メンバー間相互フィードバック)
	17:30~17:40	修了証書の授与	

※カリキュラムは都合により変更する場合がございますので予めご了承ください。

講師紹介(敬称略)



マネジン株式会社
代表取締役

腰高 康雄 (こしだか やすお)

人材派遣会社から昇進・昇格研修大手のコンサルタント会社(株)マネジメントサービスセンター(MSC)に勤務し、営業企画部マネージャーを務め、全国売上トップとなる。その後、インターネットビジネスで独立開業の後、研修会社を設立。様々な営業現場での経験から生み出された、誰にでも実践できる営業力強化研修には定評がある。



WEB申込みで カンタン！便利に！

- 書類記入が不要。また、初回申込み時に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で入力されます。
→下記「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。
- 過去の申込履歴をご覧いただけます。(申込日・申込コース・受講者情報など)

◆WEB申込みの方法

- 1 三条校トップページ下部 三条校のおすすめ「申込みから受講までの流れへ」をクリックします。

「Web申込みへ」をクリック

※各研修の詳細からも「Web申込み」を行うことができます。



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。

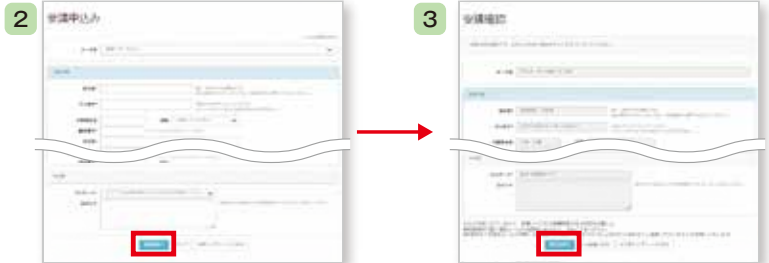
- ①「WEB企業IDでログイン」部分は入力せず、「コース名」から順にご入力ください。
- ②「WEB企業IDの登録」選択部分で「可」を選択します。(登録を希望されない場合は「否」を選択)



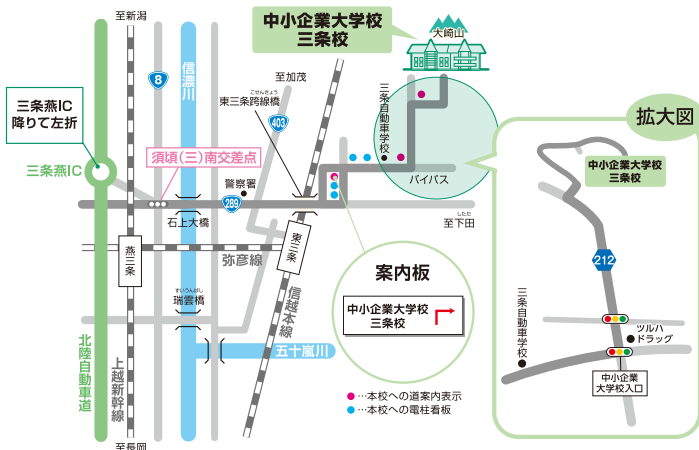
※初回お申込み完了後、ご登録されたe-mail宛てに「お申込み受付の確認メール」が送信されますので、内容をご確認の上、WEB企業IDのパスワード設定をお願いいたします。

- 2 お申込み情報を入力し、「確認画面へ」をクリック。
- 3 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。
- 4 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)

※WEB企業IDを登録された方は、確認メールに従いパスワード設定を行ってください。



◆会場のご案内



自動車ご利用の場合

北陸・関越自動車道(高速)「三条燕インター」……………7.4km(約25分)
国道8号線「須頃(三)南交差点」……………7.1km(約25分)

※国道289号線(下田方面)に沿って「信越本線陸橋」(東三条跨線橋)を渡れば、本校まで7～8分の距離です。また、その辺りから案内標識や電柱看板が出ています。

JRご利用の場合

上越新幹線の「燕三条駅」……………7.9km(タクシー約25分)
信越本線の「東三条駅」……………3.8km(タクシー約10分)

注意事項

※応募者多数の場合、受講人数を調整させていただく場合がございますので、あらかじめご了承ください。

受講申込みにおける個人情報の保護について

個人情報保護法に定義される個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用します。当該個人情報の第三者(業務委託先及び担当講師を除く)への提供または開示はしません。ただし、お客様の同意がある場合、及び法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものとします。

◆受講対象企業

資本金、従業員数のいずれかが下表の範囲であれば対象となります。

業 種	資 本 金	従業員数
製造業・建設業・運輸業・ソフトウェア業・情報処理サービス業・その他の業種(※)	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

(※) その他の業種には、鉱業・電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、不動産業等が含まれます。
(※) 経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関する資格を有する方、教育・研修事業者の方は受講をお断りする場合がありますので、あらかじめご了承ください。

◆研修の申込み方法

三条校ウェブサイトからお申込みください。

<https://www.smrj.go.jp/institute/sanjo/index.html>



◆宿泊の申込み方法

宿泊をご希望の方は、お電話またはWEB申込みの入寮申込欄に必要な事項をご入力の上、お申込みください。お問い合わせフォームからも申込みできます。

施設/宿泊室のほか、談話室・浴室・図書室・体育室などがあり、快適な研修生活を送っていただけます。

寮 費/1泊朝食付2,500円(税込)

※寮費は変更になる場合があります。詳しくはお問い合わせください。

※事前のご連絡なく宿泊をキャンセルされた場合、寮費を全額申し受けますのでご了承ください。

食 事/昼、夕食合わせて1,300円程度

駐車場/無料(100台収容可能)

◆受講決定のご連絡

受講申込みをされた企業の連絡担当者様宛てに、開講1か月前を目途に『受講受入決定通知書』を送付いたしますので、指定期日までに受講料をお振込みください。

※指定期日までに入金がない場合、受講いただけない場合がありますので、ご注意ください。

※納入された受講料は、受講辞退の場合でもその全額または一部を申し受けますのでご了承ください。

お問い合わせ先

中小企業大学校三条校 研修担当

〒955-0025 新潟県三条市上野原570 TEL:0256-38-0770(代) FAX:0256-38-0777



●この印刷物は「グリーン購入法」に適合した再生紙を使用しています。