

【ご案内】



職種別スキル向上研修(営業担当者対象) ～新時代の営業の基本～

- ◆ 日 程 令和8年11月9日(月) 9:30～16:45
- ◆ 会 場 前橋商工会議所会館 2階「ローズ」
前橋市日吉町1丁目8-1 TEL 027-234-5111
- ◆ 講 師 経営教育コンサルタント 雨宮利春 氏
- ◆ 受講料 7,000円(税込・昼食代等を含む) ※事前に振込にて徴収いたします。
- ◆ 定 員 36名(本研修は、原則として配属後3年以内の方を対象として
います。役員・管理職の方はご遠慮ください。)
- ◆ 締切り 10月23日(金) (但し、定員になり次第締切ります)
- ◆ 主 催 群馬県中小企業団体中央会

研修の特徴・カリキュラム

■本研修の特色

リモートワークの普及、AIを活用した営業のDX化等々、営業スタイルは今や大きな変革を迫られています。しかしながら従来の営業スタイルがすべて否定されるわけではなく、むしろ従来の営業スタイルを土台として新たな営業スキルの習得が求められています。

そこで本研修では従来からの営業の基本を再確認しつつ、新時代へ向けた新たな営業スキルの体得をめざします。

■カリキュラム

9:00	受 付
9:30	開 講・オリエンテーション
	◆激変の時代の営業 営業環境の劇的変化 / 営業DXの方向性 / これからの営業担当者に求められるもの / 顧客満足を高める提案型営業 / インサイドセールスとフィールドセールス
	◆ラポールを築く 嫌われる営業担当者 / 第一印象の高め方 / 基本的営業マナーを理解する / 挨拶で差をつけよう / 世間話は商談の潤滑油 / 緊張を解きほぐす話題
12:00	昼 食
13:00	◆顧客ニーズを聞き出す 御用聞き営業から問題解決者へ / 顕在ニーズと潜在ニーズ / 潜在ニーズの把握の仕方 / 抵抗を感じさせない質問法 / 核心をつかむ質問 / 気づかせる質問 / 自然な連鎖質問
	◆顧客の話を受けとめる 聴き上手への5つの条件 / 事実明確化技法 / ボディランゲージの留意点 / 顧客の話を受けとめ方 / 本音を引き出す聴き方 / 傾聴のロールプレイ
	◆その気にさせる提案の仕方 提案のためのプレゼンテーション / セールスポイントとは? / 顧客にとってのメリット説得力の高め方 / セールストークテクニク / リモート営業の留意点
	◆反論への対処
	◆まとめ ※適宜、個人ワーク・話し合い・グループワークあり
16:45	閉 講

講師・お申し込み方法等につきましては裏面をご覧ください。

■講師紹介

雨宮利春（あめみや としはる）氏

1954 年生まれ 青山学院大学経済学部卒業
 1976 年、 商社に入社し営業部門に配属される。
 全店表彰を 3 度受賞し営業マネージャー等を歴任。
 1989 年、 経営コンサルタント・研修インストラクターとして独立。
 ビジネスマンの心の問題にも積極的に取り組む。
 (一社)人財開発支援協会 代表理事



<資 格> 中小企業診断士 一級販売士
 産業カウンセラー アドラー心理学カウンセラー 心理相談員

<研修実績> J R、 N E C、 東京ガス、 オリエンタルランド、 松坂屋、
 全日空商事、 三井住友銀行、 毎日新聞、 アサヒビール、 人事院、 国税局 他多数

■お申し込み方法

本会HP <https://chuokai-gunma.or.jp/>
 又は下記申込書に必要事項をご記入の上、お
 申し込みください。
 (本会HPからも申込用紙を入手できます。)
 ※受付後、申込受付完了通知をお送りします。
 ※申し込み締め切り後、受講票(詳細案内含む)
 と請求書をお送りします。
 ※受講の際には、受講票を必ずお持ちください。

■お問い合わせ先

〒371-0026 前橋市大手町3-3-1
 群馬県中小企業団体中央会
 経営支援部振興課
 TEL. 027-232-4123

■前橋商工会議所会館



FAX送信先：027-234-2266

※下記の項目にご記入の上、切り取らずにこのままご送信ください。

職種別スキル向上研修(営業担当者対象)申込書

会社名 _____ (業種： _____)
 ※具体的にご記入ください

所在地 〒 _____

TEL: _____ FAX: _____ 部署名・ご担当者名(_____)

No.	受講者名 (上段にフリガナ)	所属部署・役職	年齢	性別
1	-----		才	男・女
2	-----		才	男・女

※お申込みの状況により、1事業者からの受講人数に上限を設けさせていただく場合がございます。