

営業パーソンのための 「5つの力」習得セミナー

～ 営業の一連の流れを完遂でき、
成果を上げる一段上の人材を目指す ～

会 期 2026年10月 5日(月)～ 6日(火) 2日間とも 10:00～17:00

会 場 日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)

対 象

- ・営業部門の担当者、マネジャーの方々
- ・営業活動の成果に伸び悩んでいるの方々
- ・営業スタイルの確立に悩んでいるの方々

講 師 野田 一臣 氏 株式会社プライムスタッフコンサルティング 代表取締役
中小企業診断士

信頼関係構築力

ヒアリング力

問題発見力

課題設定力

企画力

ねらい

営業職の声として「話すことが苦手だ」「何を話したら良いかわからない」という“トーク力”にフォーカスした悩みをよく耳にします。

しかし、成果を上げるための力として『トーク力』より重要な力があります。

それは、信頼関係構築力・ヒアリング力・問題発見力・課題設定力・企画力です。

これらの5つの力を習得すると自然とプレゼンテーション、クロージングも行えるようになり、営業の一連の流れを完遂できる一段上の人材になります。

また、講師の豊富な経験に基づいた詳細な解説により、自身の固定概念を捨て、『知っている』から『使いこなしている』というステージへのレベルアップを目指します。

営業職の課題である「どうやってお客様と信頼関係を構築するのか」「どうやって本音を引き出すヒアリングをするのか」「どうやってお客様の問題を抽出し、課題設定をし、企画を立案するのか」等、営業活動をより成果に繋げるプログラムとなっています。

このような方におすすめです

- ◆自身の強みを営業にどう活かしたらいいのかわからない
- ◆お客様や上司への納得が得られず、業務の進みが遅くなっている
- ◆お客様の本音を引き出すヒアリングができていない
- ◆お客様との信頼関係が思うように構築できない
- ◆周りへの働き掛けがうまくいかず、業務が円滑に進められない
- ◆年々“気づき”が少なくなり、能力の向上を感じられない

■ プログラム

各日 10:00～17:00 (昼休み 12:30～13:30)

1日目

1 営業に必要な5つの力とは

- 営業に対する大きな誤解
 - ・VUCA時代の営業に求められる3要素
 - ・結果を出している営業の特徴

2 step1 信頼関係構築力

- 顧客との関係構築に必要なヒューマンスキルを確認する
 - ・営業は「お客様との関係づくり」から始まる
 - ・顧客から期待を持たれるための商談の場づくり
- 演習 自身の4つの持ち味と5つの影響力の要素を確認する

3 step2 積極的傾聴力

- 顧客のありたい姿を正しく引き出す
 - ・顧客自身の商談への関心を引き出す為の傾聴力
 - ・顧客自身から話してもらうための質問の3つの配慮
- 演習 短時間での「ラポール形成」で商談の場をつくる

4 step3 問題発見力

- 顧客の状況を一緒に整理し、問題認識を共有する
 - ・顧客を取り巻く環境から、ありたい姿を逆算していく
 - ・顧客の今の立ち位置から、不足しているものを整理する
- 演習 顧客の外部環境分析と内部資源の整理を行う

2日目

5 step4 課題設定力

- 顧客のめざすべき方向性と課題を組み立てる
 - ・問題から仮説を作成し、課題へ繋げていく
 - ・仮説作成時に意識したい「思考の罫」を確認する
- 演習 問題の深掘りによる真因特定と仮説の策定

6 step5 企画立案力

- 仮説をもとにありたい姿を実現する為の企画を立案する
 - ・アイデアと企画の違い、課題(テーマ)を生み出す4つの発想法
 - ・顧客の意思決定プロセスを理解する
- 演習 顧客目線で企画を整理する

7 提案書作成のポイント

- 提案書の目的、押さえておきたいポイント
 - ・提案する相手を意識した提案構成
 - ・顧客の問題を解決する為の筋道が通っているのか

8 プレゼンテーションのポイント

- プレゼンテーションの目的、押さえておきたいポイント
 - ・当日までに準備しておくこと
 - ・成功への鍵を握る質疑応答での対応

*最新の参加申込規定、参加料はお申込みページにございますので、ご確認、同意のうえお申込みください。

*プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。



営業パーソンのための「5つの力」習得セミナー

講師紹介 (敬称略)

野田 一臣

株式会社プライムスタッフコンサルティング
代表取締役 / 中小企業診断士

大学卒業後、富士(現みずほ)総合研究所、日本アイ・ピー・エムにて、製造業をはじめ幅広い業種、規模の顧客に対し、コンサルタントとして実務に従事。独立後は、業務改革・売上拡大など企業運営の支援やワークショップ型の研修を中心とした人材育成まで、幅広く活動している。近年は、行動心理学を取り入れた経営者育成にも力を入れており、戦略の立案からその実行に至るまで、多くの現場経験を生かした育成支援を行っている。

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。
TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン
タブレットから



参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	114,400円/1名
上記会員外	126,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください。)
※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>
※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認ください、ご同意のうえお申し込みください。

キャンセル規定

キャンセルのご連絡日	キャンセル料
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含まず)	参加料の10%
開催7日前～前々日 (開催当日を含まず)	参加料の30%
開催日 前日	参加料の全額
開催日 当日	参加料の全額

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。

※一部のセミナーにおいて上記規定と異なる場合がございますので、ご確認のうえお手続きをお取りいただきますようお願い申し上げます。

会場開催の会場案内

会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室 〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

参加定員 15名

※開催催行最少人数に満たない場合は中止する場合がございます。

申込に関するお問い合わせ先 (参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271

電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く

E-mail : seminar@jma.or.jp FAX : 03(3434)5505

プログラム内容に関するお問い合わせ先 (企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1955(直通)

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。

是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は <https://www.jma.or.jp/membership/>

日本の経営革新

×
学びと成長



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にするを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校に向け、個別課題解決支援も行っています。

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に合わせた
プログラム内容

2 実践力のつく演習

3 研修結果を
継続させる仕組み

4 多様な業界、業種と交流