

ロールプレイで学ぶ

営業力養成セミナー[入門編]

営業マナー・CS・アプローチを学ぶ
【新入社員研修としてもおすすめ】

参加対象

- 営業部門に配属または配属予定の新入社員
- 新任の営業担当者の方
- 営業同行を行う技術・サポート部門の方
- 営業マナーやCSマインドの基本を身につけたい方

おすすめの方

営業をこれから始める方、OJT担当者の営業に同行する新人の方にもわかりやすい内容です

ねらい

現在の営業に求められているのは顧客満足の追求です。モノやサービスを一方的に売るのではなく、顧客のニーズを正確に捉えて課題解決につながる提案を行っていく必要があります。そのためには、顧客が抱える課題やお悩みを聴きだすことが必要となりますが、好感を持ち信頼感を感じないと、顧客は自分の本音や悩みをなかなか打ち明けません。

そのため、営業職に配属した社員には、新人のうちから、顧客本位の営業マインドや、好感を持たれる営業マナー、信頼されるアプローチスキル（印象力、雑談力、動機づけスキル）をしっかりと学ばせる必要があります。また、営業職にかかわらず、技術やサポート部門をはじめ、営業に同行する方、顧客とやり取りする方にも同様のマインドやスキルが求められます。

本セミナーは、多くの演習を取り入れ、ロールプレイを実施することで、顧客から好感と信頼感を得ることができる実践的ノウハウを身につけていただけます。

特長

- 営業職に最低限必要なスキルを1日で身につける。
- 営業の初心者で、これからOJT担当者の営業に同行するといった方にも理解しやすい内容。
- 営業同行や顧客とやり取りする、営業職以外の方にも適したプログラム。



開催日時

【時間】 10:00 ~ 17:00

オンライン 2025年 4月24日(木)

大阪開催 2025年 6月16日(月)

オンライン 2025年 10月2日(木)

大阪開催会場

日本能率協会 関西事務所
研修室（大阪市北区梅田）

オンライン開催

Zoomによる配信

講師紹介（敬称略）

田中和義

株式会社エス・シー・ラボ 代表取締役
一般社団法人日本能率協会 専任講師
営業力強化コンサルタント

㈱リクルートをはじめ、人材ビジネス企業数社で、提案営業、営業マネージャー、企画マネージャー、事業統括マネージャーを経験。人材ビジネスの業界経験25年、営業経験と営業マネージャー経験あわせて20年以上の経験を持つ。

リクルートグループ各社では営業表彰20回以上、全社営業MVP表彰2回、リクルート、リクルートフロムエー2社でトップセールスクラブの殿堂入り、そして10年連続4半期目標達成の記録を持つ。㈱クイック（東証一部）においては、名古屋支店長として新規事業立ち上げに係り、5年間で年間売上を6倍以上に拡大。

【著書】

「相手に本音を語らせて、思うように動かす技術」（明日香出版社）

参加料

法人会員…44,000円(税込) / 1名

会員外…55,000円(税込) / 1名

プログラム

10:00~17:00<昼食時間 12:00~13:00>

オリエンテーション

- ・セミナーのねらいと効果

1. 顧客満足を追求する営業マインドを理解する

- ・顧客本位の考え方が重要な理由
- ・顧客満足を生む提案（課題解決型）営業について

2. 営業職に必要な<マナー>を習得する

- ・表情、挨拶の仕方、身だしなみ、色彩の基本
- ・言葉遣い、敬語の使い方、席次について
- ・相手の話の聴き方（相手に語らせるための傾聴スキル）
- ・お客様訪問時のマナー
- ・お客様来客時の対応マナー

3. 印象力を高める

- ・初対面の相手に与える第一印象を磨く
- ・印象に残る名刺交換の手法
- ・簡潔で効果的なつなみトークをつくる（エレベータピッチ）

ロールプレイング・自己紹介トレーニング

4. 雑談力を高める

- ・顧客との心理的な間を詰める雑談効果を理解する
- ・ラポールスキルを習得する

演習

- ・雑談力トレーニング

5. 動機づけのスキル

- ・顧客が商談に興味喚起させられる動機づけ効果を理解する
- ・動機づけスキルを習得する

演習

- ・自社商品・サービスの動機づけトークを作る

6. 実践演習

- ・初対面の際の名刺交換からラポール、動機づけまでのプロセスを実践してみる

ロールプレイング

※プログラム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。

