

法人営業 スキルアップセミナー



【対象】 ●若手・中堅の営業職の方
●法人営業のスキルを高めたい方

お悩み

- 数字だけではなく「営業プロセス」を分解し、繰り返し、目標達成を再現できる力を身につける
- 顧客課題の深堀りと提案力（質問・傾聴・構成）のレベルを引き上げる
- 自分の営業行動のボトルネックを明確化し、改善KPIを設定できるようになる
- 翌日から実践できる具体的な行動計画を作成し、継続できる仕組みをマスターする

特長

- ✓ 自分の営業プロセスを客観的に分析し、改善すべきポイントがわかるようになる
- ✓ 顧客課題を引き出す質問力が身につく、納得感の高い提案ストーリーを作成できる
- ✓ 案件ごとの優先順位づけや進捗管理が的確に行えて、失注リスクを抑えられる
- ✓ 具体的な行動計画（KPI含む）を立て、目標達成に向けて継続して実行できる

■開催日時 [時間] 10:00 ~ 17:00

2026年 9月 7日(月)
2027年 3月 18日(火)

■開催会場 Zoomによる配信

■講師 (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

(株)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。(株)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… 60,500円/1名(税込)
会員外… 71,500円/1名(税込)

プログラム 10:00~17:00 (昼食時間 12:00~13:00)

0. オリエンテーション

講師による自己紹介
セミナーのねらいと内容を理解する

1. 目標達成の本質を考える

法人営業の成功要因とは何か
成果が出る人と出ない人の違い
「目標管理」と「行動管理」の関係

●演習 個人ワーク 自分の「目標未達の原因」を考える

2. 目標達成思考を身につける

営業プロセスを考える (G-PDCA)
トップ営業に共通する「目標の描き方」
目標は、SMART+情動的ゴールで設定する
SMARTとは何か
情動的ゴールとは何か

●演習 個人ワーク 自分の「情動ゴール」を作成する

3. 行動を変える営業プロセス設計

法人営業のプロセスを分解する
(開拓→関係構築→提案→クロージング)
各営業プロセスにおける「KPI設定」と「改善指標」について
行動量の質を高める「アプローチ数×打率」モデルについて

●演習 個人ワーク 自分のプロセスボトルネック分析

4. 提案営業力を高めるコミュニケーションスキル

法人営業での「顧客心理」の読み方
課題深堀り質問とFABE・SPIN・PREPの活用法
「聴く営業」で成果を出す理由

●演習 ロールプレイ 商談時の課題ヒアリング

5. 商談を成功に導く戦略的アプローチ

案件化のスピードを上げる「優先度マトリクス」
失注防止のリスク管理術 (BATNA・競合分析)
上司や他部署を巻き込む社内営業術

6. モチベーションと継続力のセルフマネジメント

成果を出し続ける人の時間管理術
「72時間ルール」で行動化する仕組み
感情エネルギーを高めるセルフトーク術

●演習 個人ワーク 明日から3日以内に実践すること(行動宣言)をワークシート記入

7. まとめ・振り返り

本日のセミナーのポイントを講師が伝える
受講者の質問に講師が答える
受講者一人ずつ「行動宣言」を行い、全体で共有する

※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。

