

営業に対して先入観が少ない新入社員に対して、
営業の“壁の乗り越え方” “楽しさ” “やりがい” を伝えます。

新入社員の“今”だからこそ、営業（仕事）に対する「当たり前の基準」を
高く設定することができます！

4月に入社した新入社員、新任営業担当者向けのセミナーです

営業担当者に必要なマインド育成と 実践力強化

新入社員に、営業は“しんどい”ではなく“楽しい”を知ってもらう。

インターネットで“営業に対するイメージ”と調べると「ノルマがきつそう」「数字に追われる」「精神的に辛そう」などマイナスイメージが多く出てきます。本当にそうでしょうか。私は新入社員時代から営業をしています、「楽しい」「会社の利益に貢献していると実感できる」「成果が分かりやすく、自分の成長を実感できる」など、心から営業をやった良かった。と強く感じています。

本研修は、やりがいを持って日々営業活動に取り組む講師（仲間孝大）が、営業に対する先入観が少ない時期だからこそ動機づけしやすい、4月に入社した新入社員を対象に“営業のやりがいと楽しさ”を伝え、営業担当者として前向きに営業に取り組むための心構えと、実践力強化を身につけることを目的としています。

**営業スキルではなく、営業としての必要なマインド（心構え）を育み、
新入社員でも本研修で伝えたことを現場で実践（行動に移す）することで、
成果につながることを学べるカリキュラムで研修を実施します。**

1. そもそも営業とは何か

- 1) 営業の定義を理解する
- 2) 営業は企業活動に最も重要な役割である理由

2. 伸びる営業に必要な5つの心構え

- 1) 営業力とは
- 2) 営業力は、能力の差よりも意識の差
- 3) 量からしか質は生まれない
- 4) 小さな約束を守り続けること
- 5) 営業担当者に必要な4つの自信

3. 営業活動の全体像を理解する

- 1) 販売と営業の違い
- 2) 2つの営業活動 ～待ちの営業と攻めの営業～
- 3) 御用聞き営業と提案営業の違い

4. 営業活動のプロセス

- 1) 営業活動のプロセスを分解し理解する
- 2) 営業活動のファーストステップ
- 3) 顧客の購買決定までのプロセス

5. 営業としての基本マナー

- 1) 第一印象、第二印象、第三印象
- 2) 営業担当者としての基本マナー再確認

6. 営業基本スキル ～訪問準備編～

- 1) 当たり前だけど大きな差が出る「訪問前準備でやるべきこと」
 - 2) 訪問の約束（アポイント）を設定する
 - 3) 電話アポイントを実践してみよう
- ※ロールプレイング

7. 営業基本スキル ～商談編～

- 1) 初回訪問時、お客様に伝えること
- 2) 言語&非言語コミュニケーション
- 3) 商談は「伝える」より「きく」が大切
- 4) 大切なのは次回の訪問約束

8. 営業基本スキル ～クロージング編～

- 1) 新入社員でもできるクロージングの基本
- 2) 受注理由と失注理由のヒヤリング
- 3) 受注後のフォロー

9. 研修で学んだことを実践に移す

- 1) 研修で学んだことの振り返り
- 2) 研修で学んだことで実践すること

セミナーの開催概要

- 主催：株式会社経営支援センター
- 日程：2024年6月26日（水）10:00～17:00
- 会場：TKP東京駅前カンファレンスセンター（東京駅八重洲北口徒歩2分）
- 料金：お一人様 **¥ 16,000**（税込17,600円） ※限定20名



講師

株式会社経営支援センター

仲間 孝大



講師：株式会社経営支援センター 仲間 孝大

大学院を修了後、2013年に株式会社経営支援センターに入社。

入社1年目に、新規事業を立ち上げ、企画と営業を担当。立ち上げ1年目は、新規開拓に苦戦するも、地道な営業活動と、売れる仕組みづくりを構築し、3年で新規法人契約数100社を達成。収益の柱に成長させ、圧倒的な地域No.1シェア率にする。自身の営業活動や、日々の企業研修を通して感じた、上司、若手社員が抱える疑問や悩みを事例化し、日常業務で実践できる研修を行う。

受講料について

1名様につき **16,000** 円（税込17,600円）

- ※ 最低催行人数7名に達しなかった場合は、開催を中止します。
- ※ 申し込みは、満員に達し次第、締め切りいたします。
- ※ 資料代を含みます。

お申込み・お支払い方法

1. お申込みについて

本申込用紙をメールもしくはFAXにてお送りください。また、ホームページからのお申込みも可能です。

2. お支払について

申込後、ご請求書をお送りします。期日までにお振込お願いいたします。

3. 受講のキャンセルについて

セミナー開催日の**3営業日前17時**までに、ご連絡ください。開催日当日のキャンセルは、代理受講をお願いいたします。当日の代理受講が不可能の場合は全額キャンセル料を申し受けます。

会場のご案内

■ TKP東京駅カンファレンスセンター

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16 新横町ビル

（東京駅八重洲中央口徒歩1分）※都合により変更になる場合もございます



お申込み・お問合せ先

株式会社経営支援センター

〒102-0085

東京都千代田区六番町6-4 LH番町スクエア5F

電話：03-5877-2540 FAX：03-4500-9660

Eメール：info@k-shien.com HP：www.k-shien.com

受講申込書 ※下記に必要事項をご記入の上、FAXにて送信ください（電話：03-5877-2540 担当：仲間、仲道）

営業担当者に必要なマインド育成と実践力強化				2024年6月26日（水） 10:00～17:00	
貴社名				TEL（ ）	—
住所				Email	
参加者	お役職	ご芳名	お役職	ご芳名	
	①		④		
	②		⑤		
	③		⑥		



お申込は、mail：info@k-shien.com もしくは FAX：03-4500-9660 に送信

