

第4期開催、大人気企画です。1回あたり70分のオンラインセミナー(全8回)

新入社員、営業職に配属された中途社員、改めて基礎から学ばせたいベテラン 営業など、全8回のオンラインセミナーで丁寧に学べます！(各回受講可)

『第4期 営業力基礎講座(全8回)』

「第4期 営業力基礎講座」4つの特徴

- ①テーマ別に基本から徹底的に学べます
⇒営業スキルを向上させます
- ②机上の空論ではありません。実務に直結した内容です
⇒営業成績に結果として表れます
- ③毎回課題があり、振り返りを行います
⇒「ばなし」の撲滅。実践に落とし込めます
- ④1回あたり70分のオンラインセミナーで開催します
⇒忙しい業務の合間にも受講できます

このような方におすすめ

- ▶採用難の時代、コストと時間をかけ、やっと採用できた方
- ▶将来、経営者を目指す若手後継者
- ▶新卒で入社し、基礎を学びたい方



**お任せください！
売れる営業に変身します！**

講師：株式会社経営支援センター 吉田 敬真

1980年生まれ。マネージャー。研修講師、コンサルタント。早稲田大学政治経済学部卒業後、大手保険会社に入社し、東京法人営業部に配属。その後、経営支援センター入社し国吉弘の秘書を経験。事業の立ち上げを担い、新規開拓で実績を挙げ事業を軌道に乗せる。管理職向けのマネジメント研修、営業研修、ビジネススキル研修、顧客の会議運営、実地での営業同行指導など、年間200回以上登壇する。



『第4期 営業力基礎講座(オンライン、全8回)』 概要

- 【研修期間】 全8回(2026年4/23～8/6) ※日程は裏面を参照
- 【会場】 Zoomを利用したオンラインセミナー
- 【価格】 全8回受講50,000円(税込55,000円)、各回受講8,000円(税込8,800円)
- 【テーマ】 ①営業の心構え ②モチベーションの保ち方、ストレスマネジメント
③行動計画、タイムマネジメント ④顧客との信頼関係の築き方
⑤効果的な話法、商談術 ⑥提案書、資料の作成方法
⑦営業に必要な数字の知識 ⑧目標設定のやり方、まとめ



カリキュラム詳細、申込書は裏面をご覧ください！

※現在開催中、第3期(2025年9月～12月)の各回受講も可能です。mail (info@k-shien.com)にお問合せ下さい。

会社を伸ばすも、潰すも営業次第！！

「第4期 営業力基礎講座(全8回)」のカリキュラム(一部変更もあります)

	日程	時間	テーマ	カリキュラム・主な内容	求める成果
第1回	4 ／ 23 (木)	15:00 ～ 16:10	営業の心構え	・テーマと目標設定 ・営業マンとしての心構え ・身だしなみ、言葉づかい ・営業の基本マナー	・モチベーションアップ ・ビジネススキルの修得 ・第一印象の向上 ・基本の徹底
第2回	5 ／ 12 (火)	15:00 ～ 16:10	モチベーションの保ち方 ストレスマネジメント	・モチベーションとは ・セルフコントロールの方法 ・ストレスに負けない心づくり	・良い精神状態を保つ術 ・折れない心
第3回	5 ／ 28 (木)	15:00 ～ 16:10	行動計画 タイムマネジメント	・行動計画 ・営業のプロセス ・効率的な時間の使い方 ・訪問件数をアップするために	・目標達成のカン、コツ、ツボ ・プロセスの重要性理解 ・タイムマネジメント力
第4回	6 ／ 11 (木)	15:00 ～ 16:10	顧客との信頼関係の築き方	・信頼関係とは何か ・営業とは信頼関係構築業 ・こうすれば顧客の信頼を得ることができる	・顧客に信頼される営業となる ・困ったとき第一に指名される営業になる
第5回	6 ／ 25 (木)	15:00 ～ 16:10	効果的な話法、商談術	・お客様が話したくなる聴き方 ・相手のニーズの理解 ・応酬話法	・トーク展開力 ・セールストークスクリプト ・コミュニケーション力アップ
第6回	7 ／ 9 (木)	15:00 ～ 16:10	お客様を納得させる 提案書、資料作成	・一目でわかる提案書 ・構成、ストーリー、見せ方	・文章力、表現力アップ ・分かり易い提案書作成力
第7回	7 ／ 23 (木)	15:00 ～ 16:10	営業に必要な 数字の知識	・営業に最低限必要な計数知識 ・利益の源泉は？	・どんぶり勘定ではなく数値で考えるクセ付け ・常に利益を意識する習慣
第8回	8 ／ 6 (木)	15:00 ～ 16:10	目標設定のやり方、まとめ	・目標設定のやり方 ・今後、何に取り組むか？ ・今後、どのようにになりたいか？	・売れる営業マンに変身

第4期営業力基礎講座お申込み書 電話：03-5877-2540（担当: 吉田） 主催：経営支援センター

貴社名	住所 〒		
参加者①（役職/ご氏名）	全8回 希望回（ ）	ご担当者	
参加者②（役職/ご氏名）	全8回 希望回（ ）	電話番号 () —	FAX番号 () —
参加者③（役職/ご氏名）	全8回 希望回（ ）	Email	

お申し込みは FAX：03-4500-9660、info@k-shien.com まで