

第5期開催、毎回大盛況企画。1回70分のオンラインセミナー(全8回)

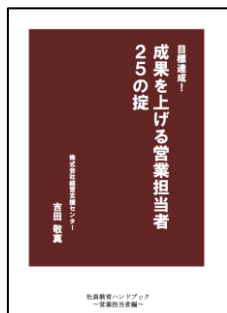
新入社員、中途社員、ベテラン営業、部下への指導のポイントを学びたいリーダーなど、全8回のオンラインセミナーで丁寧に学べます！(各回受講可)

『第5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

100社1000冊以上を売り上げたハンドブック、
「目標達成！成果を上げる営業担当者25の掟」著者！



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拓の秘書を経験。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150回以上登壇する。



株式会社経営支援センター 吉田 敬真

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！

『第5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9月17日～12月22日) ※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54,000円(税込59,400円)、各回受講9,000円(税込9,900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！

会社を伸ばすも、潰すも営業次第！！

「第5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	9 / 17 (木)	15:00 ~ 16:10	営業の心構え	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	10 / 5 (月)	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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・良い精神状態を保つ術 ・折れない心
第3回	10 / 16 (金)	15:00 ~ 16:10	行動計画 タイムマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	10 / 29 (木)	15:00 ~ 16:10	顧客との信頼関係の築き方	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	11 / 12 (木)	15:00 ~ 16:10	効果的な話法、商談術	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	11 / 26 (木)	15:00 ~ 16:10	お客様を納得させる 提案書、資料作成	<ul style="list-style-type: none"> ・一目でわかる提案書 ・構成、ストーリー、見せ方 	<ul style="list-style-type: none"> ・文章力、表現力アップ ・分かり易い提案書作成力
第7回	12 / 10 (木)	15:00 ~ 16:10	営業に必要な 数字の知識	<ul style="list-style-type: none"> ・営業に最低限必要な計数知識 ・利益の源泉は？ 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	12 / 22 (火)	15:00 ~ 16:10	目標設定のやり方、まとめ	<ul style="list-style-type: none"> ・目標設定のやり方 ・今後、何に取り組むか？ ・今後、どのようになりたいか？ 	<ul style="list-style-type: none"> ・売れる営業マンに変身

第5期営業力基礎講座お申込み書 電話：03-5877-2540 (担当:村田) 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	

受講に合わせて営業担当者向け小冊子 (税込1,100円) を購入⇒ 冊購入します

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