

新任営業担当者が身につけるべき、 基本的な心構え・知識・マナーの習得



営業担当基礎力養成セミナー

日 時

2026年6月18日(木) 10:00～16:30

場 所

レクザムホール 小ホール棟4階 大会議室

対 象

・新任営業、営業初心者 ・営業2年目以降の担当者
・営業のスキルを学びたい方

プログラム

1. 営業の仕事って何だ？

- (1) 営業とは何なのか
(2) 営業「プロ」への道はある！
(3) 営業を仕事と思うな！営業こそ人生の「生きる力」になる
- (4) 営業はいつも見られている！これだけは気をつけろ！
(5) できる営業が実践している営業の「基礎・基本」とは

2. 営業の基礎は「人生の基礎力」だ！ 【営業の基礎】

- (1) コミュニケーション力 【ワーク】
① 3つのコミュニケーション力
② 「あいさつ」には3つある！出来ているか？
(2) 人間関係力 【ワーク】
① 人間関係構築の4つの法則

3. トップ営業は「営業の基本」を習慣化している！～営業の「心・技・体」を極める～ 【営業の基本】

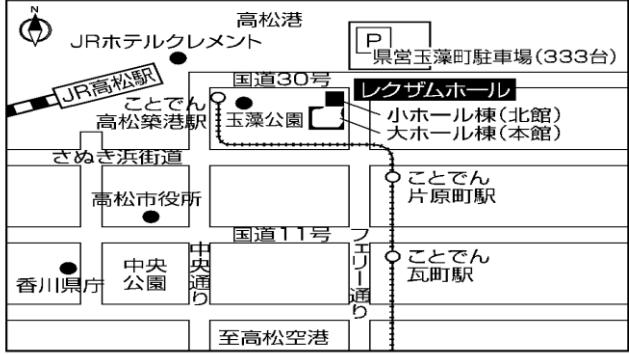
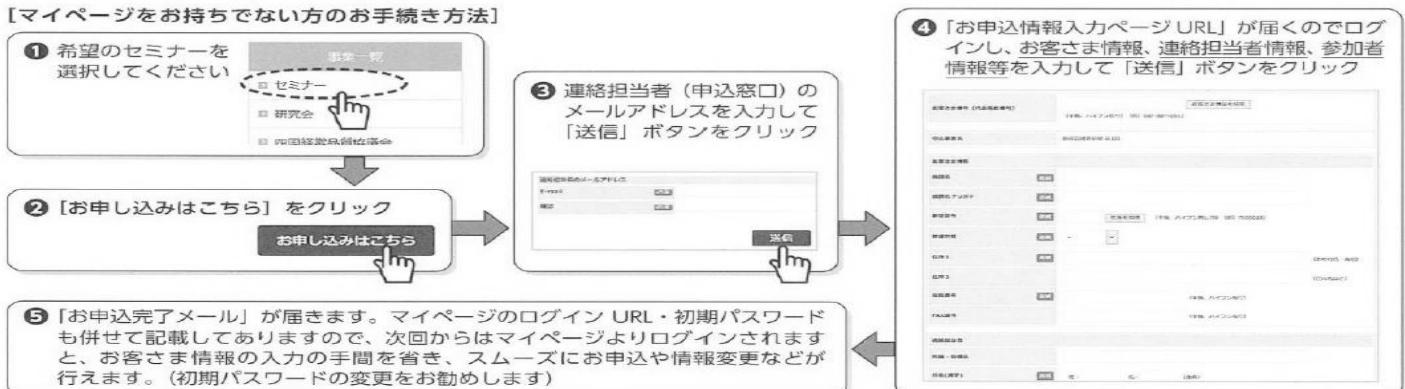
- (1) 営業の「心(マインド)」 【ワーク】
① 営業「心」を鍛えよ！～心が全て結果を決めている～
② 使命感・夢・目標を持て！～使命感・夢・目標の連鎖作用～
③ 相手を好きになれ！～あなたの心は相手の心だ～
- (2) 営業の「技(スキル)」 【ワーク】
① 自身、会社の説明が出来ているか？～説明には20秒の捉がある～
② 商品の説明が出来るか？商品知識が豊富なだけではダメだ！～お客様の知りたい情報を伝えていくか？～
③ 本当にお客様のことを知っているか？～情報収集が営業の始まりだ～
④ 聞き上手になっているか？～「聞く」にも3つある！あなたはどの「聞く」になっているか？～
⑤ なぜお客様と会話が続かないのか？それにはコツがある！～しりとり質問で会話のキャッチボールが出来る～

(3) 営業の「体(アクション)」 【ワーク】

- ① 営業サイクル…これが「善循環営業」の処方箋だ！～営業にはBOA、3つの営業がある～
② 営業プロセス…これがクロージングへのアプローチシナリオだ！～これがあれば営業スタイルが確立できる～
③ 訪問目的とシナリオの設定～事前にシナリオが在ると無いでは大違い～
④ リピート＆紹介獲得への道～これは「勇気」と「本気」がお客様に伝わっているかのバローメーターだ！



四国生産性本部

申込要領		講師紹介				
参加費 1名様分・税込	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="background-color: #f9a86a; color: white; text-align: center;">会員企業</th><th style="background-color: #f9a86a; color: white; text-align: center;">一般企業</th></tr> <tr> <td style="text-align: center;">29,700円</td><td style="text-align: center;">35,200円</td></tr> </table> <p>※ 参加費には、テキスト代、昼食代、消費税を含みます。 ※ 「早期割引・複数割引」の詳細内容については、当本部ホームページ(https://www.spc21.jp/)をご覧ください。</p>	会員企業	一般企業	29,700円	35,200円	<p style="text-align: center;">有限会社アクチャーコンサルティング 代表取締役 岩月 康隆 氏</p> <p style="text-align: center;"><プロフィール></p> <p>これまで300社近い企業において増収・増益を実現してきた営業コンサルタント。指導先から「組織営業の仕掛け人」と称され、惰性営業から脱却したい経営者や新規開拓ができない営業に頭を悩ます企業からの指導依頼を多く受けている。独自に開発した『スリーM経営』理論を用いて、組織営業導入をコンサルティングの主軸に実践指導を行っている。セミナーでは、新任営業の基礎・基本教育から営業部・課長の営業マネジメント手法まで、営業指導を得意とし、戦略から戦術、戦闘に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを提供している。セミナー受講者によるアンケートの結果でも100%の方が『役に立つ』と答えた《充実度NO.1講師》との評価を得ている。</p>
会員企業	一般企業					
29,700円	35,200円					
申込方法	<p>当本部ホームページ(https://www.spc21.jp/)よりお申し込みください。 参加者の変更、キャンセルも同様です。 ただし、<u>申込期限日以降のキャンセルについては参加費の全額を申し受けますので、代理の方のご参加をお願いします。</u></p>					
申込期限	<p style="text-align: center;">2026年 6月16日 (火)</p> <p>ただし、定員になり次第締め切らせていただきますので、お早めにお申し込みください。</p>	<p style="text-align: center;">会場案内図</p> 				
支払方法	<p>セミナー終了後、連絡担当者様宛に請求書を郵送いたしますので、四国生産性本部の指定口座へお振り込みをお願いいたします。 なお、恐れ入りますが、振込手数料は貴社にてご負担願います。</p>	<p style="text-align: center;">レクザムホール (香川県県民ホール) 高松市玉藻町9-10 TEL. (087) 823-3131</p> <p>【交通】 JR高松駅より徒歩10分 / ことでん高松築港駅より徒歩8分 【駐車場】 会場最寄りの有料駐車場をご利用ください。</p>				
問合せ先	<p style="text-align: center;">四国生産性本部</p> <p>〒760-0033 高松市丸の内2番5号(ヨンデンビル) TEL: (087)851-4262 FAX: (087)851-4270 HP: https://www.spc21.jp/ E-mail: toiawase@spc21.jp</p>					
個人情報の取扱いについて	<p>(1) 参加申込によりご提示いただきました個人情報は、当本部の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、当本部個人情報保護方針の内容については、当本部ホームページ(https://www.spc21.jp/)をご参照願います。 参加されるご本人、申込責任者の皆様におかれましては、内容をご確認・ご理解の上、お申込みいただきますようお願いいたします。</p> <p>(2) 個人情報は、本セミナーに関わる参加者名簿等の作成ならびに当本部が主催・実施するサービスのご提供や事業のご案内のためご利用させていただきます。但し、法令に基づく場合などを除き、第三者に開示、提供することはありません。</p> <p>(3) 個人情報の開示、訂正、削除については、総務広報部個人情報保護担当窓口 (tel 087-887-0512) までお問い合わせください。</p>					
参加申込方法						
<p>当本部のホームページから以下の手順でお申込ください。※2018年度の事業からメールアドレス単位で「マイページ」を作成することといたしました。 既にマイページをお持ちの方はマイページからログインしてお申込みください。</p>						
<p>【マイページをお持ちでない方のお手続き方法】</p> 						
<p>※30分以内にお申込完了メールが届かない場合は受付ができない可能性があるため、当本部までお問い合わせください。</p>						