

# 営業担当基礎力養成セミナー

～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～

## 研修効果

- ◆営業職としての基礎・基本が身につく
- ◆“出来る営業”に成長するための気づきが得られる
- ◆明日からの営業活動に対してのモチベーションがUPする

と き

2024年6月25日(火)  
10:00～16:30

講 師

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

と ころ

レクザムホール(香川県民ホール)  
小ホール棟4階 大会議室  
高松市玉藻町9-10 TEL.087-823-3131

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

## セミナープログラム

### ●オリエンテーション

#### 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】
  - ①3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秒の掟がある～
  - 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だけを伝えているか？～
  - 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？～「きく」にも3つある！あなたはどの「きく」になっているか？～
  - ⑤なぜお客様と会話が續かないのか？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メーターだ！～



## 申込要領

参加費  
(1名様分・税込)

会員企業 29,700円	一般企業 35,200円
--------------	--------------

※参加費には、テキスト代、昼食代、消費税を含みます。  
※会員企業には、複数参加割引および早期申込(3月末まで)割引の特典があります。  
詳細については当本部のHPをご参照ください。

当本部HP(<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、6月24日(月)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。

お申し込み  
方法

お申し込み  
期限

2024年6月21日(金)

参加費の  
お支払い  
方法

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。

お申し込み  
お問い合わせ先

### 四国生産性本部

〒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](mailto:toiawase@spc21.jp)

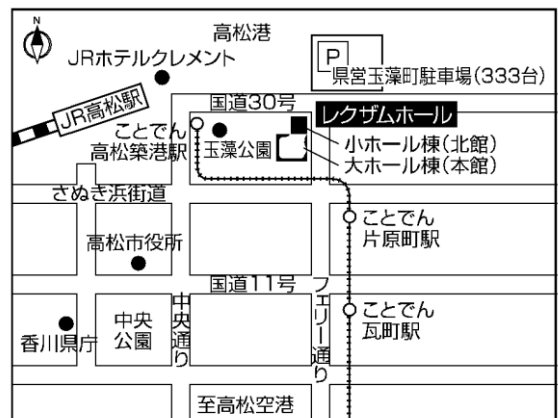
## 講師紹介

### 有限会社アクチャーコンサルティング

いわつき やすたか  
代表取締役 岩月 康隆 氏

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。

## 会場案内図



レクザムホール (香川県民ホール)  
高松市玉藻町9-10 TEL. (087) 823-3131

会場

- 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
- ことでん片原町駅より徒歩10分

駐車場

- 近くに県営玉藻町駐車場があります。(有料)

個人情報の  
取扱いに  
ついて

- (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。
- (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に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。
- (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。

## 参加申込方法

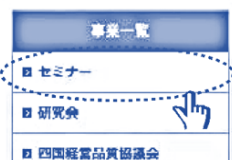
当本部のホームページから以下の手順でお申込ください。

※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ください。

【マイページをお持ちでない方のお手続き方法】

① 希望のセミナーを選択してください



② 【お申し込みはこちら】をクリック



③ 連絡担当者(申込窓口)のメールアドレスを入力して「送信」ボタンをクリック



④ 「お申込情報入力ページURL」が届くのでログインし、お客さま情報、連絡担当者情報、参加者情報等を入力して「送信」ボタンをクリック



⑤ 「お申込完了メール」が届きます。マイページのログインURL・初期パスワードも併せて記載してありますので、次回からはマイページよりログインされますと、お客さま情報や連絡担当者情報を入力することなく、スムーズにセミナーのお申込や情報変更などが行えます。(初期パスワードの変更をお勧めします)

※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ていない可能性がありますので、当本部までお問い合わせください。