

～営業とはお客様の問題を解決し、成功に導くこと～



営業力「超」強化セミナー

開催日時

2026年3月11日(水) 9:30～16:30 (受付開始は開講の30分前を目安とします)

会場

富山：北陸経済研究所(4Fセミナールーム) + Zoom配信

セミナーのねらい

営業は机上の論理では売れません。現場で使えないと意味がありません。そして、トップセールスマンが何を意識し、実践しているかを学び、それを実際にアウトプットすることが必要です。我流が一番ダメなのです。

そこで本セミナーでは、30年以上トップセールスを極めた講師が、現場で培ってきたノウハウや考え方を分かりやすく解説し、実際に様々な体感型ワークを通して身体で覚えていただきます。

講師

株式会社セルフ・インプルーブ
代表取締役

和田 勉 氏

略歴：18歳の時、飛び込みの教材販売を経験し、1週間で約70万円の収入を獲得し、営業のセンスに気づく。大学卒業後、大手製薬メーカー 三共(株)で営業を担当し、好業績を上げて会社に貢献する。その間、病気2回、事故1回で死に直面するが、持ち前の強運で克服。その経験から「人は何のために働くのか、何のために生かされているのか」を深く探求し、心理学、コーチング、仏教、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。その後、三井化学(株)に転職。子会社支店長時代にその学びを自分と部下に生かすことで、全国営業トップ支店となり、その成果が認められ、全国営業統括と社内営業研修を任される。2013年に同社を退職し、(株)セルフ・インプルーブを設立。研修では人が行動できない原因である「メンタルブロック」を外すことで研修後の行動を劇的に変え、業績にすぐに反映されると評判が高い。専門分野：モチベーションマネジメント研修、組織活性化研修、コーチング研修、経営者・経営幹部研修、管理職研修、次世代リーダー研修等



セミナーの主な内容

(1) どうしたらお客様は満足するか？

- ①あなたがお客様だったら、どうしたら満足しますか？
【ディスカッション】
- ②お客様を満足させるためにしていることは？【ディスカッション】

(2) 「売れる営業パーソン」と

- 「売れない営業パーソン」は何が違うのか？
- ①チャルディーニの原理を知っている？
- ②人間は感情の生き物
- ③相手の喜ぶことを言ってあげる【ワーク】
- ④良い人間関係作りはSOS話法を多用する【ワーク】

(3) 相手の信頼を獲得する「聴き方」スキル

- ①しゃべる前に聴くことの5つのメリット
- ②聴き方の5大ルール
- ③うなずきの効果【ワーク】

(4) 相手のニーズを引き出す「質問力」スキル

- ①トップセールスは質問上手
- ②オープン・クエスチョンとクローズド・クエスチョン【ワーク】
- ③傾聴トレーニング【ワーク】



(5) お客様からリピートをいただく営業術

- ①リピート営業のプロセス
- ②リピートをいただくには人間関係がポイント
【ディスカッション】
- ③リピートに安住してはいけません！

(6) お客様に納得いただける提案力

- ①提案営業のプロセス
- ②人間関係学を理解すると営業が容易になる
- ③たった2つの質問で相手のタイプがわかる
- ④提案が受け入れられる営業トーク【F A B E】【ワーク】
- ⑤断れないクローージングの進め方

(7) あなたの明日からの具体的行動コミットメント

- ①今日の振り返り
- ②明日から実践する行動計画の作成【ワーク】

受講者の声

・講師の失敗談や実体験が聞けて、非常に興味深く勉強になりました。一営業マンの目線に合わせた講習だったので理解しやすかったです。
・心理学に基づいて営業力をどのように伸ばしていくか等、新たな視点からのセミナーで非常に面白かったです。

■参加申込方法

北陸経済研究所 HP の「セミナー・講演会」⇒ 各セミナー ⇒ 「Web でのお申込み」

■参加費(税込)

会 員 1名 23,100円
非会員 1名 42,900円 ※賛助会員にお申込みいただければ、会員価格でご受講いただけます。

お申込み・詳細はこちらから



■お申込みにあたって

※北陸経済研究所HPの「セミナー・講演会」の「▶お申し込みの前に必ずご確認ください」をご一読ください。

- ①キャンセルのお申し出は5営業日前までお願いいたします。以降のキャンセルはご返金致しかねますので、予めご了承ください。ただし当研究所主催の別セミナーへの振り替え受講のお申込みをお受けいたします。
- ②詳細は受講証、受講案内メールにてご確認ください。
- ③都合により開催の中止、または延期させていただく場合がございます。

