

営業担当者のための基礎講座



開催日時

2026年5月19日(火) 9:30 ~ 16:30 (会場受付 9:00)

会場

金沢：石川県地場産業振興センター(本館) 第6研修室

セミナーのねらい

営業活動において苦手意識を持っている人は、商談に臨む心理面(マインド)と技術面(スキル)の準備不足が原因と考えられます。「仕事の成果は段取り八分」と言われる通り、営業活動においては訪問前の準備から勝敗は決まっています。

この研修では、自信を持ってお客様にアプローチするため、講師の体験談を元に理論・実践の両面から学んで頂きます。どんな業種の営業にも使える普遍的なノウハウと、日頃から習慣化するトレーニング法をお伝えする営業基礎講座です。

◎研修内で講師を相手にミニロープレを実践しますので、普段お使いの営業ツールや会社案内などご持参下さい。

講師

営業コンサルタント 浦上 俊司 氏

●立命館大学経営学部を卒業後、リクルートグループに入社。企業の人材採用コンサルティングとして営業に携わる。倉敷紡績(株)の100周年記念事業である人材開発事業部からヘッドハンティングされ、契約プロ社員として年俸制で転職。教育研修プログラムの営業として大阪人材チームに参画。その後、個人向け営業の世界へ。独自のセールスノウハウを構築。1995年に独立し、現在はフリーの研修講師として全国各地を飛び回る。

●ライブ感覚で進めていく、受講生を飽きさせないテンポ良い語り口と、卓越した理論を分かり易く伝える名調子に定評がある。笑いあり、感動あり、涙ありの個性溢れる講師として多くのファンに支えられ、「経験こそ自らの財産」と講師自身が言うように現場重視の実践派講師である。



セミナーの主な内容

1. 営業担当者の存在価値と商談の面白さ

- (1) 営業という職業を定義してみる
- (2) 潜在ニーズと顕在ニーズの違いを知る

2. 入り口は雑談から

- (1) 雑談は決して無駄話や時間潰しではない
- (2) 鉄板ネタはここに落ちている

3. 潜在ニーズのヒアリング

- (1) お客様の視点を過去と未来に向けてお困り事を探る
- (2) 商談の勝ちパターンに持ち込む

4. 顕在ニーズに育てるヒアリング

- (1) 善意の恐怖心を刺激し、ニーズを顕在化する質問手法とは？
- (2) 単なる出入り業者から、外部コンサルタントへ変身！

5. 商談に必要な2つの力

- (1) お客様を惹き付けるプレゼンのコツとは？
- (2) 売りものの強みを徹底分析する

普段お使いの営業ツールや会社案内などご持参下さい

6. 実践ミニロープレ

- (1) 講師をお客様役にして商談してみる
- (2) 初回訪問で何を聴くか、どうプレゼンするか

7. クロージングはゴールではない！

- (1) 売ったら売りっ放しの営業では、やがて行き詰まる
- (2) お客様から「売って下さい」と言われる営業とは？

受講者の声

・明日からでもすぐに実践で使える内容でした。
・結論から具体例でテンポよく話してくださったので経験がなくても理解できて勉強になりました。
・体験談も交えて、ディスカッションやミニロープレもあって濃い内容だったと思います。
・浦上先生の話が面白く、研修があつという間でした。

■参加申込方法

北経経済研究所 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

※北経経済研究所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営業日前までをお願いいたします。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。

