

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話法とは？
- (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) 初回訪問で何を聞くか、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いましたので
経験がなくても理解でき勉強になりました。
・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営業日前までにお願いいたします。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。



主催 一般財団法人 北陸経済研究所 連絡先 (担当 萩中) TEL : 076-433-1134 E-mail : haginaka@hokukei.or.jp