

営業職の皆様～営業1年目から管理職まで対象～、交渉事が多い経営者の皆様も

成果が劇的に変わる営業スキル研修

ネゴシエーター(プロの交渉人)が活用する合意形成スキルを大公開！

2025年 7月17日(木) 10:00～17:00

会場参加(定員18名)：プラトンホテル四日市(四日市市西新地7-3)

オンライン参加(定員30名)：Web会議システム Zoom
(なるべく1人1台のPCでご参加ください)

1. 短時間で関係構築を実現するネゴシエーターモデル(コミュニケーション力)を習得する
2. 商談を確実に前進させるフレームワークを習得する
3. ニューロサイエンス(脳科学)に基づいた理論で営業力強化を整理する

プログラム

「なぜ〇〇すると成果が上がるのか？」という科学的理由まで理解できる新しい研修プログラムとなっています。

1. オリエンテーション【講義・ワーク】
 - ①セットアップ
 - ②現状の営業課題を共有する
 - ③成果へのプロセスとは？
2. 営業は技術職と心得る【講義・ペアワーク・グループワーク】
 - ①心理カウンセラーの聴く技術を習得する
 - ②ネゴシエーター(プロの交渉人)の相手から会話を引き出す技術を習得する
 - ③ビフォーアフターを体感する
3. 3ステップで確実に合意形成力を向上させる【講義・グループワーク】
 - ①営業コミュニケーションの最大目的とは？
 - ②最も刺さりやすい提案キーワードとは？
 - ③事前リサーチ力の重要性
4. 営業を科学する【講義・グループワーク】
 - ①ニューロサイエンス(脳科学)から切り込んだお客様のトリセツを理解する
 - ②ネゴシエーター(プロの交渉人)が言語プロファイリングスキル(読心術)を習得する
5. お客様を巻き込む伝え方【講義・グループワーク】
 - ①ニューロサイエンス(脳科学)に基づいた5つのモデルで整理する

講師

伊東 泰司氏

教育entertainment株式会社
代表取締役



ホリプロお笑いタレントからソニー生命保険株式会社への転職。8年間の在籍後、教育研修会社代表に就任。脳科学の見識を融合した独自の能力開発プログラムを数多く手掛け、大手企業の社員研修に年間200日登壇する傍ら、中小企業の経営者向けに経営コンサルタントとしても携わる。

受講料

おひとり様・テキスト代・消費税含

会場参加(昼食付)	会員 9,000円	非会員 29,000円
オンライン参加	会員 6,500円	非会員 26,500円

会員様限定特典 ①②併用可能です。

- ①複数申込割引 お二人目より全員1,000円割引
 - ②優待券割引 1名の受講料を1枚で半額、2枚で全額割引
- ※優待券の保有数など、詳細は事務局までお問合せください

○四日市商工会議所の会員の皆様は、「人材育成補助金」の補助対象となり、受講料のうち最大半額の補助を受けることができます。
詳細は、四日市商工会議所へ連絡(059-352-8290)
またはホームページ(<https://www.yokkaichi-cci.or.jp>)でご確認ください。

お申込み方法

- ☐ 会場参加
☐ オンライン参加

当社ホームページの申込フォーム(下記URLおよび右記QRコード)、または必要事項を記入のうえ、FAX送信にてお申し込みください。後日、請求書・受講票等をお送りします。

<https://www.33bank.co.jp/wcf/content/33ir/oder2.html>

FAX 送信先 ▶ 059-351-7066

申込締切：7月9日(水) 16時



貴社名

住所 〒

電話番号

申込担当者名(フリガナ)

所属・役職名

メールアドレス

申込み人数
名

受講者名(フリガナ)

役職名

受講者名(フリガナ)

役職名

優待券保有の際は、割引を利用します。希望しない場合は、チェック☐を入れてください。▶▶▶ ☐ 割引不要

※受講のお取消しは、開催日前日の17時までにご連絡をお願いします。※開催当日のキャンセルは、受講料を申し受けます。
※参加する端末・通信環境は参加者様にてご準備ください。参加者様の端末・通信環境の不具合が生じた場合、返金はいたしかねます。
※お申込み時に入力された情報は、研修会運営のためにのみ利用し、個人を特定できない範囲内で講師と共有する場合がございます。