

トップ営業マンが実践している 商談上手になる秘訣

2025年 10月10日 (金) 13:30~16:30

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)

プログラム

- 成熟社会で求められる営業力とは
 - 価値の源泉が「モノ」から「ココロ」へ
 - デキる営業は何が違うのか
- 見込み客を開拓する
 - 新たな名刺を獲得するための取り組み
 - 相手に自分を印象づける 1 分間自己紹介
 - いきなり「売ろう」と思うから失敗する
 - アナログで差別化をはかる「手書きお礼ハガキ」
- 信頼できる営業と思われるために
 - 成功確率の高いアポイントの取り方
 - お客様と「仲良くなる」ための会話術
 - 情報力が営業を変える
 - 商談のきっかけを引き出す傾聴力
- 商談の事前準備と進め方
 - 顧客の「暗黙の欲求」を理解する
 - 相手の納得を得る提案シナリオの構築
 - 商談の主導権を握るコミュニケーション術

顧客志向と論理的コミュニケーションで差をつける
法人新規営業の極意

新規開拓における最大の壁は、
「顧客にいかに信頼され、価値を感じてもらえるか」
考え方・伝え方のちょっとした工夫で営業の結果を
大きく変えるヒントがあります。

本研修会では ▶▶▶

優れた 実績を出し続けている営業プロフェッショナルが行っている「安定して 高い 成果が
出せる」商談の基本的な考え方とコミュニケーション 術をお伝えします。

講師

藤原 敬行 氏

ナレッジフォース・パートナーズ
代表



コンピュータ大手企業のハードディスク部門にてエンジニアとして機器設計、生産技術、東南アジア工場立ち上げに関与。ソフトウェア商社およびシステム開発会社にて技術営業、ブリッジ SE、プロジェクトマネジメント、経営企画等を経て、2011 年に独立。国内外ビジネスで豊富な提案や交渉の実務経験を持ち、研修では議論する力や交渉・折衝する力も自然と鍛えられ即効性があると評判。

受講料

おひとり様・テキスト代・消費税含

会場参加	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

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)よりお申し込みください。
開催の2週間前に、Eメールで請求書・受講票等をお送りします。

<https://829064aa.form.kintoneapp.com/public/33bc-seminarentry>

(これより先は、当社が契約するサイボウズ株式会社クラウドサービスをご利用いただく形となります。)

申込締切 : 10月3日(金) 16時



※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。