

～元キーエンス トップ営業マンが教える！～ 粗利益を高める営業マンに導くセミナー

2026年 **5月18日** (月)

13:30～16:30 定員：30名

開催形式：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)

営業管理職、担当者の皆さま 対象

キーエンスがなぜ粗利益80%・営業利益52%という数字を叩き出すか？それは、事業効率の徹底。つまり、無駄なことをせず、最短距離で成果を出すからです。

本セミナーではキーエンス流の無駄を省いた営業の「ツボ」と「コツ」、お客様を納得させる提案法、成果につながるクロージングトークを伝授。さらに、マネジメント力や問題解決力を強化し、付加価値の高い提案ができる営業マンとして成長を目指します。

研修内容

1. 時流把握

- ①何を売るか？どう売るか？ではない時代へ突入
- ②AIやロボットには出来ない人間の2つの価値
- ③感動感度を上げる

2. あり方

- ①リーダーシップとは
- ②問題は問題ではなく、どう捉えたかが問題
- ③チャンス会議

3. やり方

- ①松江式営業の「-4」～「+4」の営業ステップ
- ②お客様を納得させるポジショニングマップ提案
- ③お客様から断られる10の切り返しクロージングトーク

本講座で得られる効果>>>>

- ①AIやロボットがビジネスの世界に影響を与える中で、これからの営業マンの生き残る術を考える
- ②何を売るか？どう売るか？よりも「誰」が売るかという、「誰」を磨くリーダーシップのあり方について理解する
- ③粗利益を高くできる営業のツボとコツがわかる

講師

松江隆明経営コンサルティング事務所
所長

松江 隆明 氏



2001年株式会社キーエンス入社。新人1年目ながらFAIN 事業部西日本営業マンランキング1位獲得。

2007年独立し、有限会社背番号11.human.network 設立(2013年松江隆明経営コンサルティング事務所社名変更)粗利益向上と組織を一つにするには「感動」しかないをモットーに全国で経営コンサルティングを行っている。

2012年経済産業局中小企業ネットワーク強化事業専門家、2025年1月「いまどき部下をやる気にさせる5つのメソッド」は紀伊國屋新宿本店総合・ビジネス書全国1位に輝いている

受講料

おひとり様・テキスト代・消費税含

会員 6,500円 非会員 26,500円

会員特典 ①②併用可

- 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場合は、「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・zoom情報等をお送りします。

<https://829064aa.form.kintoneapp.com/public/33bc-seminarentry2026>

(これより先は、当社が契約するサイボウズ株式会社の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：5月8日(金)16時



※本研修会は最少催行人数を5名様とさせていただきます。最少催行人数に満たない場合、催行中止となる可能性がございますので、予めご了承ください。
※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。