

営業担当者・営業幹部・マネージャーの皆さまへ

営業は「心理」と「科学」！どんな人でも売れる人になれるプレゼンの5つの秘訣とは

講師

黒澤 早紀 氏
株式会社オーシャンズ
認定トレーナー



学校卒業後、会社員としてさまざまな業種を経験して独立。失敗と挫折を繰り返し、パーソナルコーチングを受けながらも人生を諦めかけていたときに「5ステップ・トレーニング」と出会い、セールスへの概念が180度変わり売上が4倍増に激変。さらに自らの経験を周りの人にも伝えたいとトレーナーの道を目指すことを決意。現在ではトレーナーとして全国を飛び回りながら、女性ならではの立場から熱いメッセージを届けている。

開催日時・参加場所

2026年 **8月5日** (水) 13:00~17:00

会場参加 (定員20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20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

1. 心を開き信頼関係を構築する方法(アプローチ)
売れない人がする会話
心の扉の開かせ方
2. 心理を動かし契約率を上げる秘訣(問題意識)
ニーズと問題意識の違い
問題意識を与えてはだめ！
問題意識を引き出しクロージングするやり方
3. 行動意欲を引き出すツボとコツ(利益可能性)
説明とプレゼンの区別
5感を刺激する表現方法
代価と利益の天秤
4. 相手を本気にさせるコミュニケーション(クロージング)
売れない人の「クロージングの概念」
ヘビのしっぽのクロージング
クオリファイ
5. 反論から契約に導くテクニック(反論)
反論の後にNGをもらってしまう人の特徴
断り文句の存在
本物の反論への対処法
6. 成果を出すための「アクションリスト」

セールスポイント

個人のセンスや感覚に頼る営業には限界があります。本研修では、顧客心理や行動科学をもとに、契約につながる営業スキルを体系的に習得します。売れる営業の型が明確になることで、営業活動の質が高まり、再現性ある営業組織づくりにつながります。さらに、マネージャーにとっても指導基準が明確になるため、営業育成や現場マネジメントの精度向上にもつながります。個人の力を組織の実行力へと変え、継続的に結果を生み出す営業体制づくりに、ぜひ本研修をご活用ください。

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・受講票等をお送りします。

<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 7月28日(火) 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ありますので、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。