

岡山経研セミナーのご案内

全2講
個別受講可

ハイブリッド型セミナー 会場受講 オンライン受講

営業力を強化する「5つの力」を学んでレベルアップ!

「営業力」強化セミナー

講座	開催日時	テーマ
第1講	2025年5月28日(水) 9:30~16:30 (接続開始8:45 会場受付9:00)	お客さまとの信頼関係を築く 「聞き取る力」・「伝える力」
第2講	2025年6月18日(水) 9:30~16:30 (接続開始8:45 会場受付9:00)	必ず決める! 「提案力」・「プレゼン力」・「商談力」 トレーニング

※2023年開催の「営業力を強化する!秋季特訓講座」と同講座

講師 いのうえ やすはる 井上 安立 氏 世代交代コンサルタント
ディレクターズ株式会社 代表取締役 (略歴裏面)

会場 ちゅうぎん岡山駅前ビル 4F 会議室
もしくは Zoomによるオンライン受講

定員 会場:20名・オンライン:5名 ※定員に達した時点で締め切らせていただきます。

●セミナーのねらい **対象** 営業担当者(営業経験1年以上)の皆さま

お客さまとの信頼関係を築くことは、営業の基本であり、また継続受注や紹介に直結します。お客さまと信頼関係が築けていないために、顧客の真のニーズや悩みを聞き取ることができず的外れな提案をしていませんか。本セミナーでは、営業力を強化する「5つの力」を学んでいただき、更なるレベルアップを図ります。第1講では、お客さまにまた会いたいと言われる信頼関係を築くコツを習得していただきます。第2講では、お客様のタイプに合わせたアプローチ、ヒアリング、提案、クロージングを学んでいただきます。そして、セミナーで作成した「成果物・ツール」は、現場ですぐに活用できます。皆さまのご参加お待ちしております。

●セミナープログラム

※録音・録画はご遠慮願います。

第1講 5月28日(水)

1. 営業におけるあなたの悩み課題は何か
2. 営業とは何か
3. 自信と誇りを持って営業をするコツ
4. お客様との信頼関係を築く「聞き取る力」
5. 顧客がその気になる伝え方「伝える力」
6. 質疑応答～学びを現場でどう活かすか～

【成果物・現場で使えるツール】

- ① 営業力チェック
- ② ベネフィットポイントシート
- ③ ヒアリングシート

第2講 6月18日(水)

1. 営業マンとしての成長力を高めるコツ
2. 営業は準備がすべて「準備力」
3. 顧客のタイプに合わせた商談の進め方「商談力」
4. 必ず決める「提案力」「プレゼン力」
5. 質疑応答～学びを現場でどう活かすか～

【成果物・現場で使えるツール】

- ① PDCA成長シート
- ② 顧客のタイプ別商談計画
- ③ 提案・プレゼンストーリー

※持参物:実際に使用している営業・提案資料

● **講師略歴** / 世交代コンサルタント
 ディレクターズ株式会社 代表取締役 **井上 安立** 氏

JR西日本にて海外事業、旅行事業、再編プロジェクトに従事。経営コンサルティング会社2社を共同で設立。企業の販売網再構築プロジェクトや組織改革プロジェクトなど実績多数。現在は、3年以内に世交代を控えた中小企業を対象に、幹部会を活用した「経営者、幹部の頭の中の見える化」と「意思決定トレーニング」、今後の事業の方向性を明確にし、使命感を醸成する「使命経営方針書」、業績アップと人材育成を両立する「教育型人事評価制度」などを通じて円滑な世交代を支援している。また、参加者の考えと意欲を引き出し、経験学習スタイルで学び、気づき、自発性を促す参加型研修を通じて、次世代リーダーの育成に取り組んでいる。



● **受講料** (テキスト代を含む)

会員区分	受講料
維持会員	1講座:11,000円(税込)
	2講座:22,000円(税込)
賛助会員	1講座:16,500円(税込)
	2講座:33,000円(税込)
会員でない方	1講座:33,000円(税込)
	2講座:66,000円(税込)

※昼食のご用意はしておりません。各自でお取りください。

<会員区分>

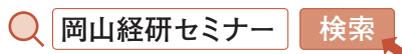
維持会員…年会費3万円お支払いの方

賛助会員…年会費1万円お支払いの方

● **お申込手続き**

※最小催行人数に満たない場合は開催を中止する場合がございます。

1. お申込方法 当研究所ホームページからお申込み下さい。
 (<http://www.okayama-eri.or.jp/>)



2. 受講料のお支払い方法 開催日の約2週間前をめどに、請求書、振込用紙をお送りいたします。
 開催日の前日までにお振込みください。(会場受講をご希望の方には受講票を同封します。)
3. 受講のキャンセル **【会場受講の場合】** 開催日の2営業日前の17時まで
【オンライン受講の場合】 開催日の4営業日前の17時まで
 入金済みの受講料を全額ご返金致します。その後のキャンセルについては、ご入金の有無にかかわらず受講料を申し受けます。ご了承ください。なお、ご都合により代理出席は差し支えありません。



お申込み
 問合せ先

一般財団法人 岡山経済研究所

〒700-0823 岡山市北区丸の内1丁目15-20 TEL:086-234-6534 FAX:086-231-5303

E-mail: ori@mx.mesh.ne.jp URL <http://www.okayama-eri.or.jp/>

営業担当者向けセミナーのお知らせ

開催日	セミナー名/講師	セミナー内容
7/2 (水)	お客様の心をつかむ 「営業の雑談力・質問力」セミナー 株式会社 セルフ・イングループ 代表取締役 和田 勉 氏	1. なぜあなたの営業成績が伸びないのか 2. 話すより聴くことの重要性 3. トップセールスは質問力が違う 4. どんな「話題」が盛り上がるのか 5. お客様の関心事は何?
NEW 11/6 (木)	目標達成に必要な 「やりきる力」と「習慣力」セミナー 株式会社 セルフ・イングループ 代表取締役 和田 勉 氏	1. なぜあなたは途中であきらめてしまうのか? 2. 目標達成や成功は「才能」ではなく「GRIT」(やりきる力) 3. 仕事をやり遂げるGRIT(やりきる力)を高める3つの方法 4. 「やりきる」を習慣化するには? 5. 明日から習慣化できる具体的4つのステップ