

【新規講座】

営業現場の悩みを解決！ 営業コーチが教える 明日から使える営業術

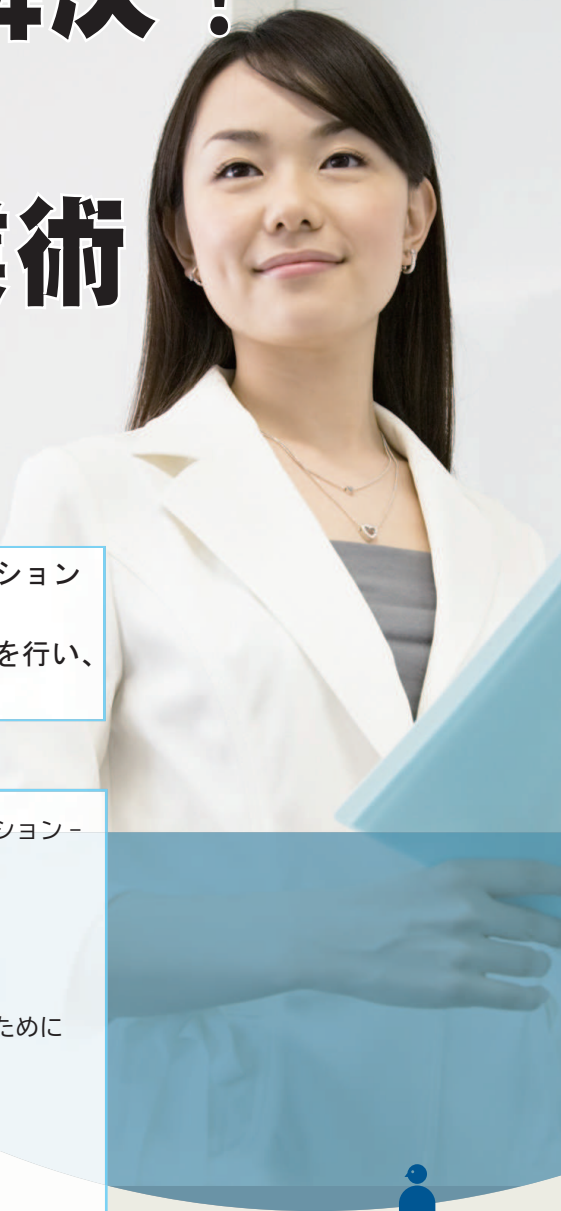
～再現性のあるセールススキルを習得して
圧倒的な成果を生み出そう～

■ 研修成果

1. 営業における基本的な態度や姿勢が身につく顧客とのコミュニケーションに自信を持つことができるようになります。
2. ロールプレイングやワークを通じて実際の営業シーンを模した練習を行い、提案力や聞き手としてのスキルが向上します。

■ 研修内容

1. 営業の土台
 - ▶ 営業パーソンの3つのステージ
 - ▶ 営業パーソンのゴールとは？
 - ▶ ファン化に必要な要素
2. 信頼構築に必要な要素 - 傾聴 -
 - ▶ 傾聴について
 - ▶ 傾聴の定義と効果
 - ▶ 傾聴ロールプレイング
3. 商談の質を上げる - セールスプロセス -
 - ▶ セールスプロセスとは何か？
 - ▶ 各プロセスの目的を理解する
 - ▶ 販売心理学について
4. 商談の質を上げる - プレゼンテーション -
 - ▶ プレゼンテーション（ロープレ）
 - ▶ 効果的なプレゼン手法
 - ▶ 質問の重要性
 - ▶ 講師模擬ロープレ
 - ▶ ロールプレイングからの気づき
5. 営業パーソンとして成長していくために
 - ▶ 営業パーソンとして必要なこと
 - ▶ 営業は知的スポーツである
 - ▶ 好きにはかなわない
 - ▶ 自分の強みを活かす
 - ▶ 気づき、まとめ



日時

2025年9月2日[火]

9:30～16:30 (受講時間) (6時間)

会場

問屋町会館 1階会議室

青森市問屋町2丁目17-3 TEL. 017-738-4711

- 対象者：営業担当者
- 定員：15名
- 受講料：7,600円(税込) ※受講料、テキスト代含む
- 申込締切：8月26日(火) ※先着順締切、お早めにお申し込みください。

■ 講師紹介



The Essence代表 人材育成コンサルタント
Gallup公認ストレングスコーチ

富田 香織 (とみた かおり)

青森県三沢市出身。女子美術大学卒業後、不動産ディベロッパー勤務し、3年目に年間販売戸数1位を獲得、その後事業企画に携わる。2008年にブルデンシャル生命保険に入社し、1年目から海外表彰を受ける。管理職を8年間経験、歴代2人目の女性支社長として支社経営を行う。2018年に独立。新入社員から管理職まで幅広い層に研修を行う。

BUSINESS
SCHOOL

