

個人に頼りすぎず、チームで売上を上げる

「営業マネジメント」の技術

と き

2026年 10月 20日(火) 9:30~16:30

開催形式

会場(中産連ビル 研修室) または オンライン(ZOOM配信)

ご参加
いただきたい方

● 営業マネージャー、チームリーダー

- ※特に
- ① メンバー1人1人がイキイキ・ハツラツと営業活動できるチームをつくりたい方
 - ② エース級のメンバーに頼るのではなく、全員で売上を伸ばすチームをつくりたい方
 - ③ しゅみ化(プロセスの見える化、スキルの共有化)して継続的に売上が上がるチームをつくりたい方

強い会社の営業は必ずチームプレイで動いている！



- 既存顧客の維持で精一杯。新規開拓まで手が回らず、開拓できるスキルを持った営業担当も少ない…。
- 営業メンバーのスキルや業績に大きなバラツキがある…。
- 営業スキルやノウハウが属人化しており、メンバー間に共有されていない…。
- メンバー全員がしっかり業績(結果)を出せる営業チームをつくってきたい。
- 新型コロナの影響で売上が大きく減り、その状態から完全には回復できていない…。

今、このような課題で悩んでいる営業マネージャーやリーダーは少なくないのではないでしょうか？
そこで本研修では、これらの課題の解決策として、

- ✓ 今業績を出せていない人や営業経験が少ない人でも、ゆくゆくはしっかり契約が取れるようになるノウハウ
- ✓ エース級の営業担当に頼るのではなく、チームみんなで助け合い、総力戦でチーム全体の売上を伸ばせるようになるノウハウ
- ✓ 個人の成功体験をメンバー全員が疑似体験的に共有し、自分自身のスキルとして活用できるようになるノウハウ

をお伝えします。

◆ 導入企業50社以上が起こしてきたチーム営業のイノベーション！次はあなたの会社の番です！

本研修で学ぶ『営業メンバー同士が相互に研さん&支援をしあって、チームで継続的に売上げを上げるしくみづくり』のノウハウを
自チームに定着させることができれば、

- 実践から数ヶ月後にメンバー全員が契約率&売上達成率の高い売れる営業チームに様変わりする！
- デキる人しか使えないノウハウではなく、チーム全員が普通に売れる人になるノウハウを使いこなせるようになる！
- 既存顧客の深耕開拓に加えて、新規顧客も次々と獲得できるようになる！

といったことが実現できます。

更に、長引く不況や新型コロナの影響で営業成績が上がらない企業、斜陽業界といわれる企業、営業担当が疲弊している組織など、
多くの営業組織が抱える慢性的な問題の解決に役立ち、短期間で成果が出せるリアリティにあふれた打開策を分かりやすく学べます。
これまでとは一味も二味も違った「新たな一歩」を踏み出して「確かな手応え」を得たい方は、ぜひ本研修で「チームで売上を上げる営業
マネジメント術」を学びに来てください！

研修参加者の声



経営層全員で参加しました。なんとなく考えていた
チーム営業で売上を上げる暗黙知の方法を講師が見事
に体系化・言語化してくれて感動しました。
再現性を高めるためにコンサルティングをお願いし
てこの研修のノウハウを自社に取り入れてから売上げ
が倍近くまで上がりました。

専門商社 代表取締役



自社もチームプレーで営業組織を回していたつもり
でしたが、チームの動かし方からメンバーの動機づけ
のしかたや社内資料や提案書の使い方まで全く違って
おり、衝撃を受けました。
今日学んだことをしっかり実践すれば、組織が確実に
変わる手応えが握めました。

機械・部品 課長

◆研修プログラム（9:30～16:30）

1. 売れない営業マンが多いほどチームは成長する

(1) 営業組織の成果は99%マネージャーで決まる
(2) スーパー営業担当がいるとチームは成長しない
(3) 常に売上が上がるチームと上がらないチームで起きている日常の違い

2. 売上が上がるチームの営業会議の進め方

体感ワーク

(1) 営業会議を疑似体験 ～売れるチームでは何が行われているのか？
(2) 営業会議でわかる営業担当の育成課題
(3) 売れているチームと自分のチームとの営業会議の違いをチェック

3. 営業担当を成長させるために欠かせない6つの取組み

ワーク

取組み1

結果に対して、「なぜ、そうなったのか？」を分析する

取組み2

メンバー全員が迷わずに行動できる「基本プロセス」を作る

取組み3

重要ポイントの「マニュアル化&トレーニング」を徹底する

①代表マニュアル例の紹介 ②マニュアルの作り方

★本研修は講師を貴社に派遣して行う「企業内研修」も対応可能です

取組み4

「何を・どれだけ」やれば目標達成が可能か行動仮説を立て、メンバーで共有する

取組み5

営業活動結果の進捗・行動履歴・分析を仮説検証できる「マネジメントツール」を作り、使いこなす

①「日報」の作り方&使い方
②「プロセス管理シート」の作り方&使い方
③「顧客管理シート」の作り方&使い方
④「ヨミ表」の作り方&使い方

取組み6

成長支援の役割を果たす「営業会議」の運営の仕方を身につける

4. リーダーに必要なのは、数字管理よりもビジョン

ワーク

(1) 人を動かす「熱さ心」を、「しくみ」に落とし込むと数字は上がる！
(2) ビジョンの力でモチベーションが低いチームのモチベーションを振り起こす
(3) 自分たちは何をを目指すのか？「なぜ・何を・誰に」を明確にし、常に意識する

5. 研修のまとめ

・総復習&質疑応答

講師

中産連パートナー講師（営業チーム力強化コンサルタント）

リクルートで学び磨き上げた営業手法をもとに、リクルートの営業代行会社のマネージャーとして10年間で50社以上の営業組織改革を実現する。全支援先で売上拡大率対前年比150%以上を達成し、No. 1マネージャーの評価を得る。2006年「売れる営業チームのしくみづくりコンサルタント」として独立。「現場主義・結果主義」を標榜しながらも営業の楽しさに徹底してこだわるコンサルティングは、“分かりやすい×楽しい×続けやすい”の三拍子がそろっており、支援先を幾度となく窮地から救ってきた。これらのノウハウを集約した講師の著書は、トップセールスを育てるのではなく、凡人と言われる営業マンでもハイアベレージを残して活躍できる営業チームが作れるノウハウ本として高く評価されている。

【2026年度】 個人に頼りすぎず、チームで売上を上げる「営業マネジメント」の技術（10 / 20） 参加要項 / 参加申込書

参加費（1名様）	【中産連会員】 36,300円(消費税込) 【中産連会員外】 41,800円(消費税込)
申込方法	●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。(https://www.chusanren.or.jp) 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ●FAXでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。 ●フォローアップ(事後行動支援)を希望される方は下記申込書の欄に「レ」を入れてください。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。
受講までの流れ	<会場受講の場合> 受講票と請求書を開催日の約2～3週間前に申込責任者宛へ郵送します。 <オンライン受講の場合> ①開催日の約1週間前になりましたら、「参加用URL」「ミーティングID」「パスワード」をメールにてご案内します。 ②テキストと請求書は開催日の約1週間前に申込責任者へ郵送します。 【オンライン受講の注意事項】 ・配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。 ・接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。 ・IDを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外の使用はお断りします。 ・研修の撮影・録音は固くお断りします。
キャンセルについて	お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。 ・会 場 受 講 の 場 合 開催日の前日（土日祝日を除く）・当日・・・受講料の100% ・オンライン受講の場合 テキスト発送後（開催日の約1週間前）・・・受講料の100% ※テキスト発送日はセミナーにより異なりますので下記担当者へご確認ください。 営業日の17:30以降のご連絡は、翌営業日の取り扱いとさせていただきます。
申込み・問合せ先	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 小橋川 〒461-8580 名古屋市中区白壁3-12-13 TEL：052-931-9824 e-mail：kohashikawa@chusanren.or.jp

会社名

〒

所在地

TEL

FAX

年 月 日

フォローアップ (事後行動支援) を希望(✓)	参加形態	参加者 所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス
	☐ 会場 ☐ オンライン			
	☐ 会場 ☐ オンライン			

申込責任者 所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報は、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。 詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。 同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記に①点のご記入をお願い致します。 ☐ セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
		百万円	人	
中部産業連盟会員(○印をお付けください)		会員 会員外		