

営業とは顧客の問題解決を実現すること!

2025年度 セミナーのご案内

会場受講



オンライン受講
(Zoom)



成約率が劇的に上がる! 営業ステップ習得研修

アポイント〜クロージングまでの「営業トーク」を時系列に徹底追及!!

■と き

2025年5月27日(火)

2026年1月21日(水)
(1日間コース 10:00~17:00)

※裏面お申込書にてお選びください。

■ところ

中産連ビル研修室 名古屋市東区白壁3-12-13

または、

オンライン(ZOOM配信)

“成約”を勝ち取るまでには様々なステップを踏む必要があります。

初回訪問のアポイントからお客様と良好な関係を築き、

そして潜在的な問題点を引き出し、これを解決して

“成約”に結びつけるための営業話術を

具体的に6ステップに分けて伝授いたします。

「売る」ための、そして「顧客のニーズを引き出す」ための

セールストークを学んでいただきます。

①
「アポイント
トーク」

相手の興味を
喚起する

②
「初対面
トーク」

初回訪問の
不安一掃

③
「挨拶
トーク」

出会いシーンで
決める、商談を
優位に運ぶ

④
「商談
トーク」

見込み客を100%、
成約客に育てる

⑤
「質問
トーク」

限られた情報から
見込先の問題を
発見する

⑥
「クロージング
トーク」

相手の心を変えて
行動に一直線

成約!

このような
方に
オススメ!

- 提案営業を目指す方
- 顧客との関係強化を望む
全ての部門の方
- 体系的に営業を学びたい方
- 成約までの流れを
身につけたい方

■講師

石田 敬二 氏

(中産連 委嘱コンサルタント)

大学卒業後NTTへ入社。NTTでは法人営業の黎明期を牽引、NTTドコモでは管理職としてFOMAの立ち上げに貢献。クリエイティブな経験を基に2003年に独立。有限会社コンサルワークスを設立。常に「プラス思考」を自らのマインドの中核に置き、営業革新、組織活性化、創業支援から人材育成にいたるまで、独自のプログラムで中部産業界を中心に企業の発展をサポートしている。



一般社団法人 中部産業連盟

中産連

営業とは顧客の問題解決を実現すること!

成約率が劇的に上がる!営業ステップ習得研修

～アポイント～クロージングまでの「営業トーク」を時系列に徹底追求!!～

カリキュラム

1. 相手の興味を喚起する『アポイントトーク』

- 1) お客様は自社商品に興味があるか
- 2) お客様は商談に積極的か
- 3) お客様はいつ会いたいのか
- 4) お客様はいつ連絡が欲しいか
- 5) お客様はなぜ会いたいのか
- 6) お客様は何の目的で会いたいのか

2. 初回訪問の不安一掃、『初対面トーク』

- 1) 初回訪問の営業心理学

①心が軽くなる「単純接触の原理」と、3回訪問発想

②「3社見積2社購買提案」の意外な狙い(短期と長期)

③「潜在欲求の顕在化シート」で心をつかむ法
- 2) 逆転発想、初回訪問でライバルに差をつける

①人は嫌なことに1万倍敏感

②営業の90%以上が初回訪問に悩んでいる

③ザイアンスの法則
- 3) 購買心理の3パターン、気づいただけで3倍効果

3. 出会いシーンで決める、商談を優位に運ぶ『挨拶トーク』

- 1) 止、2) 立、3) 視、4) 笑、5) 元、6) 集、7) 名、8) 誉

4. 見込み客を100%、成約客に育てる『商談トーク』

- 1) 潜在ニーズの顕在化に威力を会話法則
- 2) 顧客と心理的な距離感をゼロ化する「6パターン」
- 3) 直感でわかる、お客様の買い信号と拒否信号の読み取り方
- 4) 見込み客発見と合意形成の「7質問法」

5. 限られた情報から見込先の問題を発見する『質問トーク』

- 1) 商談相手の思考回路がわかる5Q質問法
- 2) 商談相手の本音がわかるQQ質問法

6. 相手の心を変えて行動に一直線、『クロージングトーク』

- 1) 説得点を発見するトーク
- 2) 意欲を起こさせるトーク

7. 自己変革V作戦

成約率が劇的に上がる!営業ステップ習得研修参加要項／参加申込書 ※必要事項をご記入のうえ、切らずにこのままFAXをお送り下さい。

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。 ●ファックス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。 ※オンライン受講の場合は参加者のメールアドレスが必要です。必ず参加者のメールアドレスをご記入ください。 ※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」「パスコード」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ご利用はお断りします。 ・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。
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 石井 〒461-8580 名古屋市東区白壁3-12-13 TEL052-931-9826 FAX0120-342-340 e-mail:seminar@chusanren.or.jp

会社名

〒

所在地

TEL

FAX

※オンライン受講を希望される場合は○を付けてください。※参加される日付にレ点をおつけください。

オンライン 受講	参加日程	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
	☐ 5/27(火) ☐ 1/21(水)			
	☐ 5/27(火) ☐ 1/21(水)			
	☐ 5/27(火) ☐ 1/21(水)			

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レ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		