



人材開発支援助成金のご案内

人材開発支援助成金

制度の概要

人材開発支援助成金は、事業主等が雇用する労働者に対して職務に関連した専門的な知識及び技能の習得をさせるための職業訓練等を計画に沿って実施した場合に、訓練経費や訓練期間中の賃金の一部等を国が助成してくれる制度です。

1人あたり
受講費用の
45%

賃金助成
800円/1時間
(事業主団体等の場合は
賃金助成なし)

受講の**6か月前から1か月前**までの間に
訓練計画等の提出が必要です!

対象 **セミナー受講が10時間以上**
※トータル時間ではなく
実際の実訓練時間が対象です。

※申請予定の方は**お早め**に
お申し込みください。



詳しい受給条件や手順、制度の最新の情報はこちらをご確認ください→

参加要領

■ 受講対象: **経営者・経営幹部・営業責任者・営業パーソン
店舗責任者・販売員**

※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、
同業の方の参加はご遠慮ください。

■ 受講スタイル: 【ハイブリッド開催】

8月25日開催 リアル(東京研修センター)またはオンライン
8月27日開催 リアル(大阪研修センター)またはオンライン
※セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。

■ 受講料:
(税込)

	法人会員	一般
1名	167,200円	188,100円

※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。
※法人会員のフレックスコースをご利用いただけます。
※恐れ入りますが振込手数料はご負担ください。
※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金はいたしかねます。

■ 報告書について:

本セミナーはご派遣いただいた上司(経営者・担当者)の
皆様に報告書をお送りしています。
申込フォームに送付の可否と送付先情報をお知らせください。
※受講者ご本人様が社長(セミナー担当者)の場合は不要です。

**セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料の
受け渡し等は、「日創研マイページ」で行います。**

※初回のみアカウント登録が必要です。

アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。
一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、
あらかじめご了承ください。

(例:「infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)

※日創研ホームページから、ご利用ガイドがご覧いただけます。

※講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。

※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。

※駐車場はございませんので、公共の交通機関をご利用ください。

※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に
属する方の参加はご遠慮ください。

※申込数が一定数に達しない場合や自然災害などにより、開催方法の変更、
延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

会場・お問い合わせ先

8月25日開催

東京研修センター

〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7
TEL (03) 5632-3030
FAX (03) 5632-3051



8月27日開催

大阪研修センター

〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5
TEL (06) 6388-7741
FAX (06) 6388-7739



■ 福岡研修センター

TEL (092) 475-1466
FAX (092) 482-8392

■ 名古屋研修センター

TEL (052) 483-0471
FAX (052) 483-0500

■ 札幌研修センター

TEL (011) 729-2141
FAX (011) 729-2145

■ 広島営業所

TEL (082) 502-6281
FAX (082) 502-6282

お申し込み方法

日創研ホームページからお申し込みください

営業スキル5か月

検索

<https://www.nisouken.co.jp/>



経営感覚を持った真の営業パーソンを目指す

営業スキルアップ 5か月セミナー

お客様に選ばれる営業・販売スタッフを育てます。



量↑

顧客接点UP

- ・訪問件数
- ・電話件数
- ・お手紙・はがき

質↑

スキルUP

- ・計画力・管理能力
- ・提案力
- ・話法・プレゼン力

心↑

営業マインドUP

- ・お役立ちの精神
- ・信頼関係・ねばり強さ
- ・アフターフォロー

しっかりインプット・アウトプットができる環境がある=結果が変わる

このセミナーでは、営業・販売の基本を学び、学んだことを
仕事で実践することで結果をつくりだしていきます。
いかにお客様を増やすか、いかにお客様に自社の商品を選
んでいただくかということを具体的に学びます。



東京会場
担当講師
すえ たけ ひろ とし
末武 弘稔
日創研セミナー講師



大阪会場
担当講師
いし ばし かず あき
石橋 和明
日創研セミナー講師

2026年開催日程 **ハイブリッド開催** ◆1日目 10:00~18:00 / 2日目 9:00~17:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
東京研修センター オンライン	8月25日(火) 26日(水)	9月24日(木) 25日(金)	10月26日(月) 27日(火)	11月24日(火) 25日(水)	12月17日(木) 18日(金)
大阪研修センター オンライン	8月27日(木) 28日(金)	9月28日(月) 29日(火)	10月20日(火) 21日(水)	11月26日(木) 27日(金)	12月21日(月) 22日(火)

第1講1日目は上司の方も一緒にご参加いただき、受講生と期間中の目標設定の擦り合わせも行います。

【参加のメリット】

サポーターとも情報交換を行えるため、受講生をより効果的にフォローできます。(受講生と同じ人数まで参加可)

第5講2日目午後からは上司の方も一緒にご参加いただき、受講生と面談を行い、特性要因図にて今後の継続課題を明確にしていきます。

目的

営業・販売ノウハウを基本から学びます。
お客様との関係性を高めるための質問話法・提案手法を学ぶとともに、
動画・スライドの作成を通し商品知識を高め、
またプレゼンテーション能力・コミュニケーション能力を高め、
お客様から選ばれる人材へ育成します。

特長

1. お客様とのつながりを深める

お客様から選ばれるには、関係性が大切です。
訪問、面会(オンライン商談を含む)、はがき、電話、SNSを
駆使してお客様とつながりを深めます。

2. 営業販売のスキルを磨く

プレゼンテーション能力、コミュニケーション能力を高め
るため、電話営業・飛び込み営業等のアプローチ訓練など
のロールプレイングや動画・スライドの作成、販売実習を
行い、スキルを磨きます。

3. お客様のお望みごと、お困りごとを引き出す

お客様に選ばれるためには、お客様の望みごと、お困り
ごとを知り、解決の助けになることです。そのための質問話
法、提案手法を学びます。

4. 参加者とのネットワークをつくる

他社、異業種の情報提供、お客様目線でのアドバイス、目
標達成へのサポートなど、様々な情報を交換します。

効果

1. 営業スキルを高め、売上目標を達成する

2. 計画営業(PDCA)ができるようになる

3. 提案能力を高め、お客様との関係性を強化する

4. お客様へのお役立ち精神を高め、モチベーションが向上する

5. お客様から選ばれる「なくてはならない企業」

「なくてはならない営業・販売スタッフ」になり、売上アップ(粗利益額)へ貢献する



カリキュラム

◆1日目 10:00~18:00 / 2日目 9:00~17:00

第1講

売上アップは 人間関係づくり

1日目

- ・売上の具体的な上げ方
- ・見込み客とは?
- ・売上目標に関して
- ・目標設定
- ・影響・販売の基本は顧客接点(POC)の増加
- ・事例研究
- ・三まめ目標設定
- ・トップセールスパーソンへの道
- ・動く・働くの違い
- ・組織づくり
- ・売上アップ31の原理

2日目

- ・トップセールスパーソンへの道(問題点の解決)
- ・売上アップ31の原理
- ・セールスマナー(挨拶訓練)
- ・筆まめ
- ・行動計画発表

第2講

創意工夫 なくして 販売促進なし

1日目

- ・前月の売上発表
- ・ABCバレット分析
- ・質問話法(SPIN話法)
- ・質問項目作成
- ・ロールプレイング(質問話法)
- ・販売実習(商品のプレゼンテーションスキルアップ訓練)
- ・貴方の会社はどんな商品を売っていますか?

2日目

- ・FABEによる提案営業
- ・FABE(作成・発表)
- ・セールスマナー(挨拶訓練)
- ・次月の作戦と行動計画
- ・行動計画発表・アドバイス

第3講

トップセールスの 鍵は 営業マインドにある

1日目

- ・前月の売上発表(代表者発表)
- ・SPIN・FABE発表・アドバイス
- ・販売実習(商品のプレゼンテーションスキルアップ訓練)
- ・活動報告。行動計画発表(課単位)
- ・仕事の現状分析
- ・時間管理
- ・やるべき仕事
- ・目標時間

2日目

- ・セールスマナー(挨拶訓練)
- ・「営業理念」発表
- ・感想発表
- ・トップセールスパーソンへの道
- ・次月の作戦と具体的な行動へのアドバイス

第4講

どうすれば ライバル企業に 打ち勝ちシェアを 伸ばせるか

1日目

- ・前月の売上発表(代表者発表)
- ・クレームとは何か
- ・グッドマンの法則
- ・クレーム処理の心構え
- ・クレーム発生時の対処法
- ・クレーム処理の手順
- ・営業に関する重要度グループコンセンサス演習

2日目

- ・ロールプレイング
- ・ロールプレイング(コミュニケーションスキルアップ訓練)
- ・営業とは何か?
- ・営業・販売サイクル分析
- ・次月の行動計画修正

第5講

営業力なくして お役立ちはなし

1日目

- ・全体経営会議
- ・前月の売上発表(代表者発表)
- ・特性要因図とは何か
- ・各グループ特性要因図作成
- ・中骨・小骨・孫骨
- ・行動計画書の発表とアドバイス

2日目

- ・特性要因図の修正
- ・営業スキルアップ5か月セミナーのまとめ
- ・トップセールスパーソンへの道
- ・結果・成果の要因分析と強化改善方針
- ・16週間の売上目標と行動目標の設定
- ・特性要因図の発表と紹介者からのアドバイス

受講者の声

株式会社ページボーイ 代表取締役 田中 美佳 様 美容業(香川県)



セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
会社の業績立て直しのため2021年に業績アップを2回、翌年35TTを受講し、業績アップの一の手・二の手・三の手を学ばせて頂き変動費や固定費の削減などかなりの成果を得ることができました。コロナ渦においても厳しい美容業にありながら売上も落とすことなく推移できていました。あとは売上を上げるだけという状況になり「社長の仕事は営業」と尊敬する経営者の方から助言を頂いたので「三の手を基本から学びなおしたい」と思い受講を決めました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
社員さんが多く参加されているセミナーでしたが、営業スキルを上げるために真摯に向き合っている姿から多くの

ことを学びました。経営者として営業活動はとても大事です。原点に立ちかえり、自分自身が営業パーソンとなるための学びを得ることができました。

ご自身や会社にどのような変化がありましたか

前年同時期で売上153%の結果を残すことができました。セミナーで学んだことを、一から素直に実践したことによってお客様に喜んでいただきながら結果を出すこともできました。選んでいただける会社になることができました。営業スキルは若手の方が学ぶ印象があるかもしれませんが、自分自身で学んでみて改めて経営者の仕事は営業だと思いました。ぜひ皆様も受講していただきたいと思っています。

派遣元経営者の声

株式会社ウエシン 代表取締役 松田 真哉 様 造園業(兵庫県)



セミナーに派遣されたきっかけをお聞かせください
営業メンバーたちの数字に対する意識の甘さを感じていました。個人の目標数字を達成していても、会社全体で数字を達成していることで社員ひとりひとりの責任感が少し弱いように感じていました。研修を通じて「営業」とはどういうものなのかを勉強してもらいたいと考え、派遣させていただきました。

ご受講者はどのような気づきや学びがありましたか
異業種の方とグループになって一緒に数字を追いかけていく中で、自分自身の目標数字が達成していないと迷惑をかけるわけです。研修で責任感を持って取り組んだことで、数字に対する意識が高まったようです。実際の営業数字で

も昨年は30%の契約率だったところが、今回研修で学んだことで60~70%の契約率に上がりました。

会社にどのような変化がありましたか

彼らの受注が伸びたことでまさに会社に業績向上をもたらしました。研修で学んだスピニング話法やFABE技法をつかったプレゼンテーションによって、お客様に寄り添った提案営業ができるようになりました。私自身も社員と一緒に筆まめやプレゼンのロールプレイングを行い、今後も学び続けていきます。ありがとうございました。