

参加要領

■受講対象：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：大阪研修センター または オンライン受講

■受講料：(税込)	法人会員	一般
1名	167,200円	188,100円

※法人会員のフレックスコースをご利用いただけます。
 ※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。
 ※恐れ入りますが、振込手数料はご負担願います。
 ※ご受講生本人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。

■ご案内：セミナー当日のご案内や資料はメールでお送りします。
 ただし、必要に応じて、お電話・郵送・FAXをさせていただく
 こともあります。

※ 新型コロナウイルス感染症対策につきましては、NISSOKENのホームページを
 ご確認ください。

※ 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、開催方法を変更したり、
 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

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



■東京研修センター TEL(03)5632-3030
 FAX(03)5632-3051

■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

■シリコンバレーオフィス



メールアドレス
 ご入力の際 **ご注意ください**

個人のメールアドレスをご入力ください。
 代表アドレスや役職アドレスは登録できません。
 (例:「info@」「postmaster@」「ceo@」など)

現場での目標を設定し、実践しながら営業スキルを向上

販売営業スキルアップ
基礎講座

サポーター制度 導入
 実務経営者(サポーター)による
 的確で実践的なアドバイス

営業販売の基礎から誰でも分かりやすく
 丁寧に学んでいき、**売上目標を達成する!!**

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 = **結果が変わる!**
 できる環境がある



講師

末武 弘稔

NISSOKEN セミナー講師

[主な担当セミナー]

- ・NISSOKEN 可能思考・メソッド
- ・SA 自己成長コース、SGA 目標実現コース
- ・新ビジネスモデル実践セミナー
- ・社長と幹部が学ぶ
- ・リーダーシップ・フォローアップ1日セミナー

このセミナーは、経営感覚を持ち、お客様から好かれる
 販売・営業パーソンを育てるプログラムです。
 各自で目標を設定し、お客様との接点の「量」と「質」を
 増加させ、日々の実践を通してスキルを磨いていきます。
 また、異業種のご受講生と触れ合うことで、新たな情報
 やお客様目線でのアドバイスを得ることができます。個
 人のスキルアップと組織の生産性を高めるためにご参
 加ください。

2023年 開催日程 毎講9:00～18:00 ※第2講以降9:00～10:00は「課での中間ミーティング」と「全体営業会議」を行います。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
大阪研修センター オンライン	5月25日(木)	6月7日(水)	6月22日(木)	7月7日(金)	7月21日(金)
	第6講	第7講	第8講	第9講	第10講
	8月4日(金)	8月22日(火)	9月5日(火)	9月21日(木)	10月2日(月)

NISSOKENのセミナーは
 全国**1万4,260社**の企業で導入され、これまでのべ**106万607名**の皆様に受講いただいています。

セミナー事業	コンサルティング事業	出版事業
・階層別、体系的なセミナーの開催 ・ラーニングアプリGrowthCollege ・講演会、講師派遣 ・海外視察	・経営指導、経営コンサルティング ・財務診断、社風診断 ・経営診断および指導	・月刊『理念と経営』の出版、販売 ・朝礼教材『13の徳目』の製作、販売 ・ビジネス書籍の出版、販売 ・各種教材の開発、販売

お申し込み方法

セミナー情報、
お申し込みはコチラ

QRコードまたはNISSOKENホームページからお申し込みください

ホームページ

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

販売営業基礎講座

検索

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～

○本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKEN グループ((株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)COD コンサルタント・(株)企業研修・Webinar Japan(株))のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。

○お客様からいただきました個人情報に関して、修正・利用停止・削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。

○NISSOKEN グループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

お客様に選ばれる = なくてはならない企業、スタッフになる!!

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

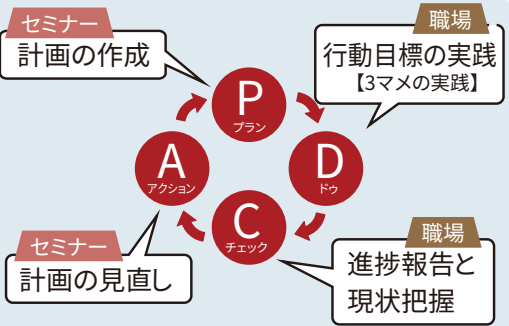
プレゼンテーション能力、コミュニケーション能力を高めるため、動画・スライドの作成や販売実習を行い、スキルを磨きます。

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、お客様のお望みごと、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

第1講

企業経営における営業・販売の重要性とその基本

- ・オリエンテーション
- ・目標設定 組織づくり
- ・ふてまめについて

第2講

お客様を知る、商品を知る、売り方を知る

- ・行動計画書の発表とアドバイス
- ・セールスマナー
- ・質問話法（SPIN）
- ・質問話法を用いたロールプレイング

第3講

営業計画のPDCAサイクルを回す

- ・ABCパレート分析
- ・PDCAサイクルではチェック・アクションのポイント
- ・お客様の問題解決に向けた4つの提案方法

第4講

営業理念に基づく営業・販売とは

- ・営業理念とは何か
- ・営業の基本はお役たちであり営業マインドを高める
- ・販売実習と営業プレゼンテーションスキルを高める

第5講

目標達成がモチベーションをあげる

- ・計画なきところに実践なし、プランとは何か
- ・営業マインドとは何か？
- ・営業販売の実践ロールプレイング

第6講

仕事の現状分析

- ・仕事の現状分析、時間管理について
- ・営業に関する重要度 グループコンセンサス
- ・営業・販売サイクル分析
- ・新規開拓について

第7講

ロールプレイングと提案営業について

- ・売上目標達成への課題の明確化
- ・提案営業力アップが売上アップに繋がる
- ・営業販売の実践ロールプレイング

第8講

特性要因図で見える化する

- ・特性要因図とは何か
- ・特性要因図の作成
- ・営業販売の実践ロールプレイング

第9講

クレーム解決能力を高める

- ・クレーム処理の心構え
- ・クレーム発生時の対処法 処理手順

第10講

営業の4つのサイクルを回すことの重要性

- ・結果成果の要因分析と今後の対策
- ・表彰式



受講企業へのインタビュー



ご派遣者

株式会社
エトウ時計店
代表取締役
江藤 晃輔 様
宝石・貴金属・
時計・眼鏡・
写真小売業
(福岡県)

社員様をご派遣いただいている理由をお聞かせください。

今年は2年目のスタッフ4名を派遣しました。自社でも営業マニュアルの作成や営業管理、指導を行っています。スピード感が遅く、余計な時間がかかります。社内でも伝えている言葉も、セミナーを通して伝わることで納得感が違うようです。自社の管理が上手くいっている部分や、確実にやれば売上が上がることも確信を持つことができました。

セミナーでは、月単位の販売計画を立てて5か月間取り組むため、売上と活動面の目標に対して、高いモチベーションを維持したまま取り組み、どうやって数字を作るのかを考え抜く基礎を身につけさせることができました。商品管理、売上管理などはデジタル化していますが、営業でお客様に関係していることはアナログで行っているため、この部分をブラッシュアップできたのが良かったです。

会社にどのように変化がありましたか？

営業パーソンの売上があがりました。特に顕著な事としては、研修の中でロープレを行った宝飾ブランドの伸び率が、日本での月間売上本数ランキングに弊社の名前が掲載される直前まで来ています。来期は、ランキング入りを目指して、更なるブラッシュアップを行っていきます。



ご受講生

株式会社
エトウ時計店
リーダー
瀬戸 美香子 様

どんな気づきや学びがありましたか？

セミナーの中で“課長”をしたことによって、動機づけの仕方や数値の管理、共有の大切さを学ぶことができました。また、自分の数値を週ごと、日ごとで集計することでスケジュールリングやタスク管理がしっかりとできるようになりました。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか？

今まで気づかなかったことにも気づくようになりました。また、リーダーとして自分の意識が変わったことで、他のメンバーへの関わり方も変わってきました。その結果、担当しているジュエリー店の売上が上がりました。

オンラインでのご参加はいかがでしたか？

移動時間が無い分、時間を有効活用できました。今後もセミナーで学んだことを活かして、自分のことだけでなく、一緒に働いているメンバーのこともしっかりとサポートしながら、協力して会社を盛り上げていきたいと思っています。



ご派遣者

有限会社
小山生花店
代表取締役
小山 淳一 様
生花販売業
(新潟県)

社員様をご派遣いただいている理由をお聞かせください。

弊社は営業に行くということが苦手で、新規顧客を獲得することができない状態でした。販売営業のスキルやノウハウを身につけてもらい、新規顧客をつくりだしていくため派遣しました。

会社にどのように変化がありましたか？

販売営業の原理原則など、セミナーで学んだことを全員に共有して実践することができました。それにより、社内の学びの時間が増え、社員同士のコミュニケーションの量が増えました。また新規顧客をつくりだすためにどうすればよいかを個々で考えるようになり、考え方が前向きになっています。お客様に対してもこれまで以上に大切に思うようになり、お客様とのコミュニケーションの量も増えています。今後もスタッフ全員で学びの継続を図り、新規顧客獲得に努めていきます。



ご受講生

有限会社
小山生花店
五十嵐 由香 様

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください。

私自身の販売営業スタイルが独自なものでしたので、基本と戦略を学び、営業スキルアップを図るために参加しました。

どんな気づきや学びがありましたか？

セミナーでは、講師やサポーターの方々から、とても親切にわかりやすく教えていただきました。アドバイスによって、販売や営業で不足していたことに多く気づかされました。自分自身の魅力で売上に結びつけることも大切ですが、お客様のお困り事を聞き出すことも大切だと学びました。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか？

セミナーで学んだ「筆まめ」、訪問した先のお客様にお礼状を出すことを社内でも取り組んでいます。私自身は、このセミナーで学んだことを現場に落とし込み、スタッフと共に実践しております。これからはお客様に寄り添い、お客様のお困り事を解決できるように取り組んでいきます。

オンラインでのご参加はいかがでしたか？

初めてのオンライン受講で、少し抵抗がありましたが、サポーターやメンバーの方々から助けられ、多くの学びや体験ができました。