

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】
リアル(大阪・東京)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

※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、「NISSOKEN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)
※NISSOKEN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

5月開催

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



8月開催

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



■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

NISSOKEN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

選べる受講スタイル /

ハイブリッド開催

リアル
オンライン

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。

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



顧客接点UP

- ・訪問件数
- ・電話件数
- ・お手紙・はがき



スキルUP

- ・計画力・管理能力
- ・提案力
- ・話法・プレゼンカ



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

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。



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



東京会場 担当講師

す え た け ひ ろ し
末武 弘稔

日創研セミナー講師

2025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
リアル(大阪)・オンライン	5月26日(月) 27日(火)	6月23日(月) 24日(火)	7月23日(水) 24日(木)	8月26日(火) 27日(水)	9月24日(水) 25日(木)
リアル(東京)・オンライン	8月26日(火) 27日(水)	9月24日(水) 25日(木)	10月23日(木) 24日(金)	11月26日(水) 27日(木)	12月15日(月) 16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。

NISSOKENのセミナーは
全国**1万4,442社**の企業で導入され、これまでのべ**109万名**の皆様を受講いただいています。

<p>セミナー事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・階層別、体系的なセミナーの開催 ・ラーニングアプリ・グロースカレッジ ・講演会、講師派遣 ・海外視察 	<p>コンサルティング事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>出版事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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
---	---	---

「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)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。

特長

- 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。
- 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。
- 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。
- 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

- 営業スキルを高め、売上目標を達成する
- 計画営業(PDCA)ができるようになる
- 提案能力を高め、お客様との関係性を強化する
- 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
- 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 売上アップは人間関係づくり

- ・売上の具体的な上げ方
- ・目標設定
- ・営業・販売の基本は顧客接点(POC)の増加
- ・三まめ目標設定
- ・計画営業なき所に成果は出ない
- ・組織づくり



第2講 創意工夫なくして販売促進なし

- ・売上アップ31の原理
- ・ABCパレート分析
- ・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)
- ・何を売らなければならないか?

第3講 トップセールスの鍵は営業マインドにある

- ・ロールプレイング
- ・仕事の現状分析
- ・営業理念
- ・新規獲得はなぜ必要か
- ・トップセールスパersonへの道
- ・次月の行動計画修正

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

- ・グッドマンの法則
- ・クレーム発生時の対処法
- ・クレーム処理の心構え
- ・営業に関する重要度グループコンセンサス演習
- ・営業とは何か?
- ・営業・販売サイクル分析

第5講 営業力なくしてお役立ちはなし

- ・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
- ・特性要因図の修正
- ・結果・成果の要因分析と強化改善方針

受講生インタビュー



株式会社シネマファクトリー
代表取締役
福田 摩弥子 様
映像制作業



セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
TT修了後の学びとして、固定費削減よりも売上アップの必要があると思い、TTの仲間からすすめられた営業スキルアップを受講しました。**受講後は、下請けから元請けになることで、売上が1.5~2倍になりました。**

下請けでは食べていけない時代ですので、セミナーで営業の基礎の基礎を学べたことで、元請けの仕事が取れるようにシフトチェンジできました。また、一緒に学んだ仲間からの応援や、一緒に取り組めたのも良かったです。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
営業活動は自己流になってしまうことがありますが、**セミナーで基礎を抑えながらやることでここまで受注がいただけるのかというほど数字が上がったと実感しています。**

セミナーを受講したことで、自分自身や会社にどのような変化がありましたか?

総リーダーを務めさせてもらいましたのも自分自身の大きな変化となりました。経営においても難しいな、大変だなと思うことももちろんありますが、仲間と一緒に頑張ったことで『あきらめず、前向きに取り組めばなんとかなる』という学びを得ることができ、自分の頑張り以上の体験ができました。基礎に忠実に営業活動を学びなおしてしっかり取り組むことで、仕事に対する自信にもつながりました。これからもあきらめずにお仕事に邁進して参ります。



株式会社ページボーイ
代表取締役
田中 美佳 様
美容業



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大仕事

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。

セミナーを受講したことで、自分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たと思います。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います。

派遣元経営者インタビュー



株式会社ウエシン
代表取締役
松田 真哉 様
造園業



セミナーにご派遣されたきっかけを教えてください
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たからです。個人の目標数字を達成していなくても、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く感じていました。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。

ご受講生がセミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
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。**

セミナーを受講されたことで、ご受講生自身や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。

自分の営業スキルも高まり、仲間との出会いに感謝です。



講師がしっかりと伝えて下さり、サポーターも手厚くフォローして下さい、何度も反復して学び気づかせていただいたので、わからないままにならず、理解が深まりました。

営業を学びながら、仕事の楽しみ方を知ることができました! 本当に有難うございます!



新しいことをたくさん教えていただき、学ばせてもらいました。そして新しい営業という世界に入って会社を盛り上げていけると実感しました。

お客様アンケートより



営業スキル、マインド両面から学べて、実際の業務にも役立つ充実の内容でした。



営業についての考え方や理論などを分かりやすく教えていただき、また実際にロープレを行ったり実践的な練習ができました。

自身の成長を一番良く感じられた5ヶ月だと思いました。講義の中で勉強したことを社内に持ち帰ってより成長できるようにしたいです。