

4時間×  
2回コース

営業ご担当者の皆さま向け

# 営業力を強化する！ 夏期特訓講座

営業力を強化する5つの力

オンライン受講

会場受講

No.	開催日時	タイトル
第1回	7/7 (水) 13:00～17:00	お客様との信頼関係を築く 「聴き取る力」・「伝える力」 オンライン受講 会場受講
第2回	8/24 (火) 13:00～17:00	必ず決める！ 「提案力」・「プレゼン力」・「商談力」トレーニング オンライン受講 会場受講

講師

ディレクターズ(株)  
代表取締役 世代交代コンサルタント

いのうえ やすはる  
井上 安立氏

<略歴>

JR西日本にて海外事業、旅行事業、再編プロジェクトに従事。  
経営コンサルティング会社2社を設立。大手企業の販売網再構築  
プロジェクトや組織変革プロジェクト実績多数。中小企業の経営  
改善、経営革新、世代交代支援実績300社以上。  
幹部会を活用した「経営者、幹部の頭の中の見える化」と「意思決

定トレーニング」や「使命経営方針書」「教育型人事評価制度」「計  
数マネジメント」を通じて円滑な世代交代を支援している。受講者  
の意欲と本音を引き出す経験学習スタイルで、自ら考え、話し、  
気づく、自発性を促す参加型研修を通じて次世代リーダーの育成  
に取り組んでいる。



大阪会場

アットビジネスセンター心斎橋駅前

大阪府大阪市中央区南船場4-4-21 TODA BUILDING心斎橋 6 F

受講料

【第1回】 会員…23,100円 一般…30,800円

【第2回】 会員…23,100円 一般…30,800円

※参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む。  
※一括申し込みによる割引はございません。  
※1回毎の請求になります。  
※キャンセルはセミナー開催2営業日前の17時まで  
にご連絡ください。それ以降のキャンセルは、  
原則受講料全額をいただきます。

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。  
一般の方：お支払いに関するご案内をお送りいたしますので、セミナー開催4営業日前までにお振込みください。

ご案内

- 1.弊社HPよりお申込みください。 <https://www.rri.co.jp/seminar/onlinelive.html>
- 2.お申込みの締切は、セミナー開催6営業日前の17時です。
- 3.会場受講の方は、感染症対策のため、マスクの着用、受付での検温、ソーシャルディスタンス確保へのご協力をお願いいたします。
- 4.新型コロナウイルス感染拡大の影響、または、諸般の事情により、オンライン受講・会場受講の開催形態を変更、または中止とする可能性がございます。

## 4時間×2回コース・第1回 営業力を強化する！夏期特訓講座

## ■営業ご担当者の皆さま向け

お客様に「また会いたい」と言われる人になる

## お客様との信頼関係を築く「聴き取る力」・「伝える力」

開催日

2021年7月7日(水) 13:00～17:00

会場

アットビジネスセンター心齋橋駅前

オンライン受講

会場受講

ディスカッション付・双方向型

※オンライン受講ではZoomを使用します。  
会場とオンライン上の受講者同士で画面共有・情報共有を行います。  
参加方法の詳細は後日受講者本人宛にE-mailにて案内させていただきます。

4時間×2回コース

次回(第2回)開催のお知らせ

2021年8月24日(火)  
13:00～17:00必ず決める！「提案力」・  
「プレゼン力」・「商談力」トレーニング

オンライン受講 会場受講

講師／ディレクターズ(株)  
代表取締役 世代交代コンサルタント

&lt;略歴&gt;

JR西日本にて海外事業、旅行事業、再編プロジェクトに従事。  
経営コンサルティング会社2社を設立。大手企業の販売網再構築プロジェクトや組織変革プロジェクト実績多数。中小企業の経営改善、経営革新、世代交代支援実績300社以上。幹部会を活用した「経営者、幹部の頭の中の見える化」と「意思決定トレーニング」や「使命経営方針書」「教育型人事評価制度」「計数マネジメント」を通じて円滑な世代交代を支援している。

いのうえ やすはる

井上 安立氏

受講者の意欲と本音を引き出す経験学習スタイルで、自ら考え、話し、気づく、自発性を促す参加型研修を通じて次世代リーダーの育成に取り組んでいる。



## 特色

お客様との信頼関係を築くことは、営業の基本でもあり、継続受注や紹介に直結します。

お客様と信頼関係が築けていないために、顧客の真のニーズや悩みを聴き取ることができず、的外れな提案になっているかもしれません。本セミナーではお客様にまた会いたいと言われる信頼関係を築くコツを習得します。

- あなたの営業力における課題が明確になります
- 顧客の本音、悩みやニーズを聴き取る力、効果的に伝える力が身につきます
- 自社の商品やサービスに自信を持ち、本当に必要としているお客様へアプローチするコツが身につきます

## カリキュラム

1. 営業におけるあなたの悩み  
課題は何か

- (1) あなたの営業力チェック
- (2) ヒントやアドバイスが欲しいことは  
【成果物】営業力チェック

## 2. 営業とは何か

- (1) 営業とは〇〇すること
- (2) 売れる営業、売れない営業の違い
- (3) 成果を上げるためのポイント
  - ・顧客にまた会いたいと思われているか
  - ・事前準備で勝負は決まっている
  - ・成果を上げる方程式
  - ・WITHコロナ時代の営業の工夫

## 3. 自信と誇りを持って営業するコツ

- (1) 我が社の売りは何か
- (2) 我が社の商品・サービスを必要としている人は誰か？  
【成果物】ベネフィットポイントシート

## 4. お客様との信頼関係を築く「聴き取る力」

- (1) 顧客の悩みやニーズを引き出すコツ
- (2) 顧客の本音を見分けるコツ  
【成果物】ヒアリングシート

## 5. 顧客がその気になる伝え方「伝える力」

- (1) 効果的な伝え方の3段階
- (2) 顧客がその気になる伝え方

## 6. 質疑応答

- (1) 学びを現場でどう活かすか
- (2) 質疑応答

## 「成果物」現場で使えるツール

- ① 営業力チェック
- ② ベネフィットポイントシート
- ③ ヒアリングシート

ディスカッションへの対応について

会場受講：ディスカッションは行わず個人演習となります。オンライン受講：ディスカッションを行います。

## 受講料

会員…23,100円 一般…30,800円

\*参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。

一般の方：お支払いに関するご案内をお送りいたしますので、セミナー開催4営業日前までにお振込みください。

※キャンセルはセミナー開催2営業日前の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、原則受講料全額をいただきます。

## ご案内

1. 弊社HPよりお申込みください。 <https://www.rri.co.jp/seminar/onlinelive.html>
2. お申込みの締切は、セミナー開催6営業日前の17時です。
3. 会場受講の方は、感染症対策のため、マスクの着用、受付での検温、ソーシャルディスタンス確保へのご協力をお願いいたします。
4. 新型コロナウイルス感染拡大の影響、または、諸般の事情により、オンライン受講・会場受講の開催形態を変更、または中止とする可能性がございます。

新企画

りそな総研  
セミナー

オンライン受講

大阪会場受講

5

# 4時間×2回コース・第2回 営業力を強化する！夏期特訓講座

■営業ご担当者の皆さま向け

お客様から「それいいね！」と言われる人になる

## 必ず決める！「提案力」・「プレゼン力」・「商談力」トレーニング

開催日

2021年8月24日(火) 13:00～17:00

会場

アットビジネスセンター心斎橋駅前

オンライン受講

会場受講

ディスカッション付・双方向型

※オンライン受講ではZoomを使用します。  
会場とオンライン上の受講者同士で画面共有・情報共有を行います。  
参加方法の詳細は後日受講者本人宛にE-mailにて案内させていただきます。

4時間×2回コース

前回(第1回)開催のお知らせ

2021年7月7日(水)  
13:00～17:00

お客様との信頼関係を築く  
「聴き取る力」・「伝える力」

オンライン受講 会場受講

講師 / ディレクターズ(株)  
代表取締役 世代交代コンサルタント

いのうえ やすはる  
井上 安立氏



<略歴>

JR西日本にて海外事業、旅行事業、再編プロジェクトに従事。経営コンサルティング会社2社を設立。大手企業の販売網再構築プロジェクトや組織変革プロジェクト実績多数。中小企業の経営改善、経営革新、世代交代支援実績300社以上。幹部会を活用した「経営者、幹部の頭の中の見える化」と「意思決定トレーニング」や「使命経営方針書」「教育型人事評価制度」「計数マネジメント」を通じて円滑な世代交代を支援している。

受講者の意欲と本音を引き出す経験学習スタイルで、自ら考え、話し、気づく、自発性を促す参加型研修を通じて次世代リーダーの育成に取り組んでいる。

### 特色

お客様のタイプに合わせたアプローチ、ヒアリング、提案、クロージングの違いを知ることで受注率も格段に上がってきます。本セミナーでは、商談を効果的に行うために必要となる力をワークや実習を通じて学びます

- 提案を効果的に進める準備力のコツが身につきます
- お客様のタイプに合わせた効果的な商談方法が身につきます
- 商談を効果的に進めるためのヒアリング力・提案力・クロージング力が身につきます

### カリキュラム

#### 1. 営業マンとしての成長力を高めるコツ

- (1)一ヶ月の実践を振り返る
  - (2)ヒントやアドバイスが欲しいことは
- 【成果物】PDCA成長シート

#### 2. 営業は準備が全て「準備力」

- (1)商談前にすべきこと
- (2)プレゼントを準備しているか

#### 3. 顧客のタイプに合わせた商談の進め方「商談力」

- (1)アプローチのコツ
- (2)ヒアリングのコツ
- (3)提案のコツ
- (4)クロージングのコツ
- (5)フォローのコツ

【成果物】顧客のタイプ別商談計画

#### 4. 必ず決める「提案力」「プレゼン力」

- (1)顧客の悩み・課題の明確化  
重要度と緊急度を上げるコツ
  - (2)提案力を上げる  
3つの特徴、違い、お客様の声
  - (3)不安材料の解消法
  - (4)行動要請をしているか
- 【成果物】提案・プレゼンストーリー

#### 5. 質疑応答

- (1)学びを現場でどう活かすか
- (2)質疑応答

#### 「成果物」現場で使えるツール

- ①PDCA成長シート
- ②顧客のタイプ別商談計画
- ③提案・プレゼンストーリー

#### 【持参物】

・実際に使用している営業・提案資料

ディスカッションへの対応について

会場受講:ディスカッションは行わず個人演習となります。オンライン受講:ディスカッションを行います。

### 受講料

会員…23,100円 一般…30,800円

\*参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む

会員の方:入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。  
一般の方:お支払いに関するご案内をお送りいたしますので、セミナー開催4営業日前までにお振込みください。  
※キャンセルはセミナー開催2営業日前の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、原則受講料全額をいただきます。

### ご案内

- 1.弊社HPよりお申込みください。 <https://www.rri.co.jp/seminar/onlinelive.html>
- 2.お申込みの締切は、セミナー開催6営業日前の17時です。
- 3.会場受講の方は、感染症対策のため、マスクの着用、受付での検温、ソーシャルディスタンス確保へのご協力をお願いいたします。
- 4.新型コロナウイルス感染拡大の影響、または、諸般の事情により、オンライン受講・会場受講の開催形態を変更、または中止とする可能性がございます。