



新企画

2023
4/18^火
13:00~17:00

売れる人が必ずやっている！現代のマーケットで売れる原理原則
営業プロフェッショナルへの道シリーズ【全3回】
第1回 今の時代を勝ち抜くための
超一流の営業手法とは

講師

(株)オーシャンズ 代表取締役

みつい ゆたか
三井 裕氏



【略歴】 大学卒業後、大手デベロッパーにて大手・上場企業への新規開拓に特化した法人営業を経験し、トップセールスに輝く。2010年に(株)オーシャンズを設立。営業力、人間力（コミュニケーション力）を向上させるオーシャンズアカデミーを全国36か所にて運営し、現在受講者は3万5千人を超える。自身は年間200回を超える研修やトレーニングを全国で実施中。
【著書】Amazonセールス部門1位獲得「たった2枚の紙が一生、新規顧客に困らない営業マンに変身させる」

【会場】 りそな総合研究所 東京本社セミナールーム 第2回の開催日は、5月18日（木）、第3回の開催日は、6月21日（水）です。

特色

私たちが身を置いている現代は、デジタル化の大幅な進化により、昔と比べて非常に便利な世の中になりました。もともと人が行っていた役割が、進化したAIやロボットに奪われつつあるという現実。そんな時代だからこそ、営業に大きな価値を見出すことができるのです。「あなただから」と選ばれる営業になるために必要な要素を学ぶことができます。

カリキュラム

※録音・録画はご遠慮ください。

1. 時代の流れとマーケットの特徴

今までの売り方では売れないのはなぜ？
→時代とともにマーケットが「変化」したことを認識し、売れる人と売れない人の特徴を明確にします

2. マーケットの原則

マーケットには不変的な法則がある
→マーケットを基に研究された法則を活用し、目指す方向性や現在位置を認識します

3. 相手の動きを促すコミュニケーションのレベル

(1)プレゼンを受ける側の心理状態
→買い手やメッセージを受信する側にフォーカスし、心理状態を読み解きます
(2)メッセージを受け取る7つのレベル
→受け取る側のどこにメッセージが届いたかによって相手の動きが変わる、そのレベルを分析します

4. 「粹」とは

(1)売れる人の心の特徴
→行動の原点となる価値観に触れ、売れる人の価値観について学びます
(2)人望を得ている人は売れ続けている
→「人望」を得ている人の心の特徴を解明します

5. 損得勘定が心に及ぼすマイナスの影響

(1)価値観がもたらす影響とは
→「行動」を生み出すメカニズムを学び、自分の特徴と向き合います
(2)目先の利益よりもその先の大きな利益を目指して
→損得勘定が意思決定に与える影響と、そこから生み出されるデメリットを明確にします

6. セールスマインドの重要性

(1)超一流の営業が目指すもの
→売れ続けている人の心の特徴と、営業への向き合い方を学びます
(2)ミッションの創作
→日々の営業や業務に反映していく為のマインドを構築します

7. 成果を出すための「アクションリスト」

→セミナー終了後のフォローアップシステムです。身につけたい能力は、習慣化（行動習慣、身体習慣、思考習慣）することで手に入れることができるため、何をすべきかをシステム化します。

受講方法

本セミナーは、『会場受講』東京（木場）開催です。

「セミナー（会場受講）」のご案内をご持参の上、セミナー当日、開催時間までに「りそな総合研究所 東京本社セミナールーム」にお越しください。
東京都江東区木場1-5-25 深川ギャザリアタワー S棟14階（東京メトロ東西線「木場駅」）

※昼食ならびに無料駐車場のご用意はございません。

受講料

※「入会特典」・「継続特典」をご使用の際は、ホームページのセミナーお申込みフォームの通信欄に「〇〇年度入会（または継続）特典利用希望」とご入力ください。

全3回一括受講会員 55,440円 一般 73,920円
会員 23,100円
一般 30,800円

* 参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む
* 「入会特典」・「継続特典」・「優待サービス」をご利用いただけます。
ただし、一括受講は対象外です。

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」のいずれかのお支払い方法になります。
一般の方：振込先について事務局よりご連絡いたします。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、受講料の全額をいただきます。
なお、参加申込みが催行可能人数に満たない場合や講師の病気、天災等により、開催を中止させていただく場合がございます。

お申込みは、当社HPよりお願いいたします。 <https://www.rri.co.jp/seminar/>

りそな総研セミナー 検索

お問合せ先

りそな総合研究所 研修セミナー部（東京） ☎03-5653-3951 ✉edu-tky@rri.co.jp



新企画

2023

5/18

13:00~17:00

自分の営業能力がワンステージ上がるプレゼンの極意！
 営業プロフェッショナルへの道シリーズ【全3回】
 第2回 営業は「心理」と「科学」！
 どんな人でも売れる人になれるプレゼンの5つの秘訣とは

講師

(株)オーシャンズ 代表取締役

三井 裕氏



【略歴】 大学卒業後、大手デベロッパーにて大手・上場企業への新規開拓に特化した法人営業を経験し、トップセールスに輝く。2010年に(株)オーシャンズを設立。営業力、人間力（コミュニケーション力）を向上させるオーシャンズアカデミーを全国36か所にて運営し、現在受講者は3万5千人を超える。自身は年間200回を超える研修やトレーニングを全国で実施中。

【著書】Amazonセールス部門1位獲得「たった2枚の紙が一生、新規顧客に困らない営業マンに変身させる」

【会場】 りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

第1回の開催日は、4月18日（火）、第3回の開催日は、6月21日（水）です。

特色

マーケットの変化に伴い、営業のやり方にも変化が必要な時代がきました。「なぜ、売れるのか」「なぜ、売れないのか」は、このセミナーに答えがあります。頑張っているのになかなか成果が出ない人も、自分は売れるけど部下に教えることができない人も、全ての『謎』が解けることでしょ。

カリキュラム

※録音・録画はご遠慮ください。

1. 心を開き信頼関係を構築する方法（アプローチ）

- (1)売れない人がする会話
→NOという顧客の心理状態を把握します
- (2)心の扉の開かせ方
→「心の扉の開き方」を学び、顧客満足度やプレゼンテーションのレベルアップを図ります

2. 心理を動かし契約率を上げる秘訣（問題意識）

- (1)ニーズと問題意識の違い
→契約への可能性を広げるために、顧客心理を区別するメリットを学びます
- (2)問題意識を与えてはだめ！
→売れない人の会話の特徴を明確にします
- (3)問題意識を引き出しクロージングするやり方
→具体的な話法を学び、契約率向上を目指します

3. 行動意欲を引き出すツボとコツ（利益可能性）

- (1)説明とプレゼンの区別
→売れない人と売れる人の会話の特徴を学びます
- (2)5感を刺激する表現方法
→「描かせる」ための表現方法を身につけます
- (3)代価と利益の天秤
→小さな利益がもたらす、契約への効果を学びます

4. 相手を本気にさせるコミュニケーション（クロージング）

- (1)売れない人の「クロージング」の概念
→時代の変化にとまぬ、「クロージング」の考え方・やり方の変化について学びます
- (2)ヘビのシッポのクロージング
→流れるように契約に導くツボとコツを学びます
- (3)クオリファイを制すものはクロージングを制す
→売れる人が最も大事にしているコミュニケーションの手法を学びます

5. 反論から契約に導くテクニック（反論）

- (1)反論の後にNGをもらってしまう人の特徴
→売れない人がやってしまう会話の特徴を学びます
- (2)断り文句の存在
→「断り文句」と「反論」の違いについて明確にします
- (3)本物の反論への対処法
→話法を活用し、契約に導く流れを習得します

6. 成果を出すための「アクションリスト」

- セミナー終了後のフォローアップシステムです。身につけたい能力は、習慣化（行動習慣、身体習慣、思考習慣）することで手に入れることができるため、何をすべきかをシステム化します。

受講方法

本セミナーは、『会場受講』東京（木場）開催です。

「セミナー（会場受講）のご案内」をご持参の上、セミナー当日、開催時間までに「りそな総合研究所 東京本社セミナールーム」にお越しください。
 東京都江東区木場1-5-25 深川ギャザリアタワー S棟14階（東京メトロ東西線「木場駅」）

※昼食ならびに無料駐車場のご用意はございません。

受講料

※「入会特典」・「継続特典」をご使用の際は、ホームページのセミナーお申込みフォームの通信欄に「〇〇年度入会（または継続）特典利用希望」とご入力ください。

全3回一括受講会員 55,440円 一般 73,920円

会員 23,100円

一般 30,800円

- * 参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む
- * 「入会特典」・「継続特典」・「優待サービス」をご利用いただけます。ただし、一括受講は対象外です。

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」のいずれかのお支払い方法になります。

一般の方：振込先について事務局よりご連絡いたします。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、受講料の全額をいただきます。

なお、参加申込みが催行可能人数に満たない場合や講師の病気、天災等により、開催を中止させていただく場合がございます。

お申込みは、当社HPよりお願いいたします。 <https://www.rri.co.jp/seminar/>

りそな総研セミナー 検索

お問合せ先

りそな総合研究所 研修セミナー部（東京） ☎03-5653-3951 ✉edu-tky@rri.co.jp



新企画

2023

6/21

水

13:00~17:00

超一流を目指してステップアップしたい方に

営業プロフェッショナルへの道シリーズ【全3回】

第3回 顧客との信頼関係を築き、
契約率やクロージング能力を格段に上げる方法とは

講師

(株)オーシャンズ 代表取締役

みつい

ゆたか

三井 裕氏



【略歴】大学卒業後、大手デベロッパーにて大手・上場企業への新規開拓に特化した法人営業を経験し、トップセールスに輝く。2010年に(株)オーシャンズを設立。営業力、人間力（コミュニケーション力）を向上させるオーシャンズアカデミーを全国36か所にて運営し、現在受講者は3万5千人を超える。自身は年間200回を超える研修やトレーニングを全国で実施中。

【著書】Amazonセールス部門1位獲得「たった2枚の紙が一生、新規顧客に困らない営業マンに変身させる」

【会場】りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

第1回の開催日は、4月18日（火）、第2回の開催日は、5月18日（木）です。

特色

「さらに営業スキルのレベルを上げたい」という方向けのカリキュラムです。今のプレゼンスキルにプラスアルファのスキルを足すだけで、劇的に契約率が上がります。頑張っているけど売れない人も、もちろん今よりも契約率を伸ばしたい人にもおすすめの内容です。

カリキュラム

※録音・録画はご遠慮ください。

1. 現場で機能する強くしなやかなメンタルを構築する方法

- (1)自分の心の特徴を知る
→メンタルが強い人と弱い人の特徴を知り、「強くしなやかな」メンタルを創り出す方法を学びます
- (2)解釈が発揮する効果
→売れる人、売れない人の心理について比較しそれぞれの効果を比較します

2. 売れる人と売れない人の考え方の違い

- (1)売れない人の心理傾向
→売れない人が陥る心のパターンについて学びます
- (2)現場を想定した解釈力の使い方
→例題を基に、自身の解釈力を鍛えます

3. 非言語の重要性とプレゼンへの影響力

- (1)プレゼンは、ただ話せばいいというものではない
→「何を言うか」よりも「どのように言うか」の重要性を学びます
- (2)効果的なエネルギーの種類
→エネルギーの変化による特徴を把握し、プレゼンに活用します

4. 相手の心を閉ざすコミュニケーション

- 売れない人が陥る罠
→心の反発を生み出すコミュニケーションを把握します

5. 契約につながるヒアリングのやり方

- (1)相手の内側から引き出す秘訣
→売れる人が身につけている会話の特徴を学びます
- (2)3つのクエスチョンコード
→質問力を上げ、プレゼンテーションのクオリティを上げます

6. 成果を出すための「アクションリスト」

- セミナー終了後のフォローアップシステムです。身につけたい能力は、習慣化（行動習慣、身体習慣、思考習慣）することで手に入れることができるため、何をすべきかをシステム化します。

受講方法

本セミナーは、『会場受講』東京（木場）開催です。

「セミナー（会場受講）のご案内」をご持参の上、セミナー当日、開催時間までに「りそな総合研究所 東京本社セミナールーム」にお越しください。
東京都江東区木場1-5-25 深川ギャザリアタワー S棟14階（東京メトロ東西線「木場駅」）

※昼食ならびに無料駐車場のご用意はございません。

受講料

※「入会特典」・「継続特典」をご使用の際は、ホームページのセミナーお申込みフォームの通信欄に「〇〇年度入会（または継続）特典利用希望」とご入力ください。

全3回一括受講会員 55,440円 一般 73,920円

会員 23,100円

一般 30,800円

- *参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む
*「入会特典」・「継続特典」・「優待サービス」をご利用いただけます。
ただし、一括受講は対象外です。

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」のいずれかのお支払い方法になります。

一般の方：振込先について事務局よりご連絡いたします。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、受講料の全額をいただきます。

なお、参加申込みが催行可能人数に満たない場合や講師の病気、天災等により、開催を中止させていただく場合がございます。

お申込みは、当社HPよりお願いいたします。 <https://www.rri.co.jp/seminar/>

りそな総研セミナー

検索

お問合せ先

りそな総合研究所 研修セミナー部（東京） ☎03-5653-3951 ✉edu-tky@rri.co.jp