

営業力向上研修シリーズ

岡山

営業

新人

若手

リニューアル

～営業初心者の不安を解消～基礎からはじめる営業研修

対象

- ◆初めて営業職として配属される新入社員の方
- ◆異動や転職などで営業職に初めて就く方

研修のねらい

- ◆初めて営業職となる方が必要となる基本スキルを習得し、自信につなげる
- ◆数字を意識し、達成するための考え方や方法を学び、営業職としての心構えをつける
- ◆お客様の心理を学び、営業担当としてのスキルアップにつなげる

日時会場

ID:26105 **2026年 5月14日(木) 10:00～17:00** 岡山 キャリアプランニング岡山本社(岡山駅東口 徒歩5分)

受講料

お一人様 **20,000円(税抜)**

※テキスト代含む ※昼食のご用意はございません

定員

20名

講師

安村 瞳子

岡山

営業

若手

中堅

リニューアル

～顧客の真のニーズを掴むヒアリングと仮説提案力～営業スキル向上研修

対象

- ◆営業の経験があり(目安3年以上)、営業としての壁にぶつかっている方
- ◆ヒアリングや提案力などを向上させ、新しい突破口を見つけてみたい方

研修のねらい

- ◆新たな提案手法を知ることで、日々の営業活動に活用する
- ◆営業の難しさや壁を感じている方が、他の受講生と共に討議を行うことで、モチベーション向上につなげる
- ◆これから時代に必要な新しい発想=企画力について身につける

日時会場

ID:26122 **2026年 6月23日(火) 10:00～17:00** 岡山 キャリアプランニング岡山本社(岡山駅東口 徒歩5分)

受講料

お一人様 **30,000円(税抜)**

※テキスト代含む ※昼食のご用意はございません

定員

20名

講師

安村 瞳子

岡山

営業

若手

中堅

監督職・リーダー

～販路開拓で盤石な顧客基盤を確立～新規顧客開拓営業研修

対象

- ◆新規顧客開拓営業への苦手意識を克服したい営業担当の方
- ◆どうやってターゲット選定をすればよいのか分からぬ営業担当の方
- ◆効果的な営業方法を身につけたい営業担当の方

研修のねらい

- ◆ツールを活用した、効果的な営業方法を身につける
- ◆新規顧客開拓営業の基礎知識と具体的な実践方法を理解する

難易度の高い新規顧客開拓ですが、会社の成長のためには必要な取り組みです。しかし、精神的負担が大きく、根気のいる活動のため、苦手意識を持つ方が多いのも事実です。本研修では、ツールを活用し、挫折することなく、明日から誰でも即実践できる、新規顧客開拓の営業方法を学んでいただきます。

日時会場

ID:26146 **2026年10月20日(火) 10:00～17:00** 岡山 キャリアプランニング岡山本社(岡山駅東口 徒歩5分)

受講料

お一人様 **30,000円(税抜)**

※テキスト代含む ※昼食のご用意はございません

定員

20名

講師

加藤 昌毅

～営業初心者の不安を解消～基礎からはじめる営業研修

1. 営業担当の心構え<講義、ワーク>

- ①営業の良い所、悪い所は?【演習】
 - ・基本マナー
- ②感じのいい営業担当とは
 - ・メラビアンの法則
 - ・約束は必ず守る
 - ・ビジネス上での言葉づかい
- ③コミュニケーション力を鍛える
 - ・信頼を得るためにコミュニケーション
 - ・自分のクセに気づいていますか?【演習】
 - ・意外と重要な社内営業
 - ・謎のマラソンランナー【ワーク】
 - ・アサーティブなコミュニケーション
 - ・雑談力【演習】

2. 営業担当としての基本スキル <講義、ワーク>

- ①メタ認知力を高める
 - ・セルフモニタリング【ワーク】
- ②時間管理
 - ・優先順位の付け方
 - ・時間日誌【ワーク】

③目標達成の考え方

- ・目標の立て方
- ・論理的思考(HOWツリー)【ワーク】
- ④説明ではなく、提案をする
 - ・お客様にとっての利益を考える
 - ・エンロールの法則【ワーク】

3. お客様の心理を考える<講義、ワーク>

- ①買いたい気持ちにさせる
 - ・AIDMAからAISASへ
 - ・ヒアリングの3ステップ
 - ・心を開かせるポイント
- ②お客様の反応を見る
- ③お客様のタイプに合わせたアプローチ
 - ・4つのタイプの特徴
 - ・お客様のタイプに合わせた説明のポイント
 - ・営業担当のタイプ別、陥りやすいワナ【演習】
 - ・納得ボタンの位置【演習】

～顧客の真のニーズを掴むヒアリングと仮説提案力～営業スキル向上研修

1.これまでの営業を振り返る<講義、ワーク>

- ①営業について考える
 - ・これまでの営業でうまくいっていること、課題についてグループ討議【ワーク】
 - ・しなやかなメンタルを保つ考え方

2. レベルアップ：聴く力<講義、ワーク>

- ①お客様の真のニーズを探る
 - ・4次元ヒアリング
 - ・ニーズとウォンツ話法
- ②商品説明力を付ける
 - ・お客様の感情を動かす話法【ワーク】
 - ・お客様の反応を見逃さない
 - ・販売をリードしていく話法
- ③クロージング
 - ・お客様の「不」を乗り越える【ワーク】
- ④お客様の価値観を見逃す
 - ・事例研究

3. レベルアップ：仮説提案力 <講義、ワーク>

- ①アポイントの壁を乗り越える
 - ・アポイントがとれるトーク【演習】
 - ・メールでのアポイント例
- ②仮説提案とは
 - ・仮説思考を鍛える
 - ・3つの手順
 - ・仮説提案ストーリー【ワーク】
 - ・資料作成のポイント

4. レベルアップ：企画力<講義、ワーク>

- ①企画力を身につける
 - ・STPで考える【演習】
 - ・時代感覚を磨く
- ②既存の常識を壊す
 - ・既存の常識を否定する
 - ・ヒット商品を謙虚に分析できるか?【ワーク】

講 師

安村 瞳子

大手旅行会社にて主に飛び込み営業として営業職に従事。その後海外にて現地ガイドを経て帰国後転職。MCのプロダクションに所属し、イベントや式典司会・ラジオDJなど幅広く活躍後、独立。出産を経て、生命保険会社に入社し、保険営業、新人教育部門にて育成トレーナーに従事。その経験を活かし、研修講師として会社を立ち上げる。若手社員から管理職まで、階層別研修得意とし、現場で培ったノウハウを惜しみなく詰め込み、受講者に寄り添い、楽しく伝えるをモットーに全国で登壇している。また、ファイナンシャルプランニング技能士や老年学マイスターの知識を活かし、【100年時代を生き延びるために】など高齢化に向けた講演なども得意としている。オフィスAll for one代表。



～販路開拓で盤石な顧客基盤を確立～新規顧客開拓営業研修

1. 新規顧客開拓の意義<講義、ワーク>

- ①なぜ、新規顧客の開拓が重要なのか
- ②新規顧客開拓の現状
- ③新規顧客開拓の流れ

2. 新規顧客開拓に必要なこと<講義、ワーク>

- ①顧客心理から見る販路獲得のプロセス
- ②3つの能力(聴く・応える・伝える)
- ③新規顧客開拓に必要なメンタルを紐解く

3. 新規顧客開拓を成功させる3つの原理原則<講義>

- ①ターゲット選定のヒントは既存顧客にあり
- ②商談場面を想定した準備でチャンスをつかむ
- ③顧客の心理的不安要素を取り除く

4. ターゲットの選定<講義、ワーク>

- ①既存顧客を分析する
- ②ターゲット選定シートの作成目的
- ③【ワーク】ターゲット選定シートの作成

5. 見込み客発掘につなげるための準備<講義、ワーク>

- ①見込み客のリストアップ
- ②商談場面における最初の投げかけ
- ③商談を見極める判断軸
- ④購買を阻害する要因の可視化
- ⑤【ワーク】営業俯瞰図シートの作成

6. 成約率を高める準備<講義、ワーク>

- ①自社と商品の価値を表現する
- ②顧客の心理的不安を取り除くプレゼンテーション
- ③【ワーク】プレゼンテーションシートの作成

講 師

加藤 昌毅

大学卒業後、情報系2社にて新規顧客開拓営業を専門に行う。中小企業診断士資格を取得後は、営業兼務で研修業務を担当する。その後、家業の耐火物向け原料粉碎業に後継者として入社し、経営者として、現場作業、営業活動、総務業務、経理業務等広く経営活動に従事。M&Aで会社を売却後、中小企業診断士として独立。現在は、企業研修、コンサルティング活動を行っている。学習定着率を高めるためにグループ討論を多く含んだ進行、また体験型のゲームワークを盛り込むなど、参加型の研修スタイルには定評を得ている。



はたらくの、その先に。

CAREER
PLANNING

株式会社キャリアプランニング
教育研修営業部

〒700-0901 岡山市北区本町6番36号 第一セントラルビル
Tel.086-224-8221 <https://capla-kensyu.jp/>
受付時間:9:00~18:00(土日祝除く)

お申し込みはWEBで!

キャプラ研修サーチ

検索

