

上長		

所属	
氏名	

年 月 日 ()

研修報告書

実施日	2026年6月23日(火)
実施場所	株式会社キャリアプランニング 岡山会場
セミナー名	～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 (セミナーID : 26122)
登壇講師	安村 睦子
参加目的	

■ 今回のセミナーで実務に活かして欲しい学び

学んだこと	実務への活かし方
営業職に必要なメンタル維持の考え方や顧客の真のニーズを引き出す深い「聴く力」と、感情を動かして販売をリードするトークスキルを学ぶ。	
新規開拓におけるアポイント獲得のコツを学び、仮説思考に基づく提案ストーリーの構築や資料作成など、他者と差をつける実践的な仮説提案力を身につける。	
時代の変化に対応するためのSTP分析を用いた企画力を学び、既存の常識にとらわれず前例を分析するなど、変化を生き抜く営業に不可欠な思考法を学ぶ。	

■ 実践に向けた周囲へのお願い

--

■ 上司からのフィードバック

--