

セミナーと実務の
連動により成果を
上げる
2ヶ月間!

特典
新規開拓
実践研修付

2023年度

提案営業・ 交渉力・ プレゼン能力 向上セミナー

対面とオンラインの
ハイブリッド戦略で
「待ちの営業」から
「攻める営業」への転換
～部下との関係を築きながら
売上を伸ばす仕組みをつくらう～

受講者募集中

特典
1 新規開拓実践研修付 (研修中に実際に取引したい企業に営業活動を行います。)

令和4年度の
新規開拓実践研修の成果

取引成約 **9件** 成約金額 **約17,910万円**
試作・見積依頼・後日訪問約束ほか **計87件**

特典
2 受講終了後、希望者には「わが社の強み分析」について産業振興機構の経営サポーターがお手伝いいたします!

日時 [全6回シリーズ] 全講義中6回出席された方には受講修了書を授与いたします。

◎カリキュラムは裏面をご覧ください。

第1回 令和5年10月5日(木) 13:30～15:30

第3回 令和5年10月26日(木) 10:00～17:30

第5回 令和5年11月22日(水) 10:00～17:30

第2回 令和5年10月12日(木) 13:30～16:30

第4回 令和5年11月2日(木) 10:00～17:30

第6回 令和5年11月30日(木) 13:30～16:30

場所 テクノプラザおかや 1階「大研修室」

長野県岡谷市本町1-1-1 TEL.0266-21-7000
最寄駐車場「テクノプラザおかや」「岡谷市営立体駐車場」「岡谷駅南パーク&ライド駐車場」(無料)

受講料 6回分/34,000円

(税込・テキスト代金含みます)
受講料は後日ご請求申し上げます。

個別での参加も可能です。
詳細は中面をご覧ください。

対象者 県内中小企業の経営者、管理者、
営業責任者・担当者等

※管理職の方と営業担当者等双方の出席をお勧めいたします。

申込方法 **10月2日(月)**までに下記URLに掲載されている
「受講申込書フォーム」に登録または
FAX(026-228-2867)でお申し込みください。
URL:<https://www.nice-o.or.jp/info/teian2023/>

定員 45名(定員になり次第締め切ります)

(公財)長野県産業振興機構

参 加 申 込 書

電子メール又はファックスで**10月2日(月)まで**にお申込みください。

件名を「提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー申込」とし、
下記の必要事項を記載または、参加申込書を添付の上、送信してください。

matching@nice-o.or.jp



下記に必要事項を記載の上、
ファックスしてください。

026-228-2867

2023年 月 日

企 業 名				
住 所	〒	TEL		
業 種				
フリガナ		部署・役職	年齢	
受講者名		E-mail		
		営業経験年数	年	
フリガナ		部署・役職	年齢	
受講者名		E-mail		
		営業経験年数	年	
フリガナ		部署・役職	年齢	
受講者名		E-mail		
		営業経験年数	年	
参加される セミナー	参加ご希望のセミナーに✓をつけてください。 ☐ 全講義(6回分)……34,000円(税込・テキスト代金含む) ☐ 第1回…8,000円 ☐ 第2回…20,000円 ☐ 第3・4・5回…30,000円 ☐ 第3・4回…25,000円 ☐ 第6回…20,000円			
貴社が抱えている課題	研修に期待すること			

○本申込書にご記入されました個人情報について、当機構のプライバシーポリシーに即して扱われ、目的外の使用は一切いたしません。
※産業振興などの目的で資料・セミナー案内等をお送りさせていただいておりますがご了承ください。

会場案内

テクノプラザおかや

〒394-0028 岡谷市本町1丁目1番1号

TEL.0266-21-7000 FAX.0266-21-7001

交通のご案内

J R 利 用：JR岡谷駅下車徒歩1分

自動車利用：中央自動車道 岡谷インターより10分





注目講義
その1

第2回目(10/12)

勝ち残るための営業変革と 感情移入に基づいた顧客理解

「トップセールス」1000人の共通点
『営業は感情移入』

なぜ営業は断られるのか？
顧客のNOを誘発する12のNG
トークとは？
一生懸命営業の仕事に取り組
んでいるのになかなか成果が
でない方は、本プログラムで
ぜひ自分が顧客に対して“感
情移入”しているか否かにつ
いてチェックしてみましょう。
いままでうまくいかなかった
理由と改善ポイントが自ずと
見出せるはずです。



講師
カーナープロダクト(株)
代表取締役社長
横田 雅俊 氏

注目講義
その2

第3・4・5回目

ハイブリッド営業戦略の実践

“今”知っておきたい次世代営業スタイル
～ITツールを活用したハイブリッドセールス活動へのシフト～
営業の原理原則をインプットしよう！

どんな業界のどんな営業組織でも、成果向上の為にさまざまな施策を社内を実施
していると思います。御社では営業活動において、どの部分に注力し時間を使って
いますか？日々の営業活動の中で成果を出すためには不変の原理原則があります。
それは「正しいターゲットに、正しい課題を設定し、正しい提案を行う」こと。これ
ができれば、商品は選ばれますし、買ってもらえるということです。
本プログラムでは、多くの企業の営業研修支援実績を持つ(株)セレブリックス様より
「明日から使える」「すぐに身になる」営業メソッドや、スキルやナレッジ定着の
ノウハウをお伝えいたします。また、昨今の物価高騰に悩まれている事業者の実
情を踏まえ、日頃から取引先との地道な交渉をしていく術にも触れます。



講師
セレブリックス(株)
取締役 執行役員
セールスカンパニーCEO
松澤 真太郎 氏



講師
セレブリックス(株)
セールスカンパニー
コンサルティング事業部長/
シニアディレクター
山本 章裕 氏



講師
セレブリックス(株)
セールスカンパニー
コンサルティング事業部
ゼネラルマネージャー/
ディレクター
高木 顕太郎 氏

※講師のプロフィールはカリキュラムをご覧ください。

企業が抱える 問題・疑問とは

こんな悩みを抱えている方に
おすすめです



営業組織の
パフォーマンスが
伸び悩んでいる。

営業活動が属人化していて
マネジメントできていない
と感じる。

対面型とオンラインを
併用したハイブリッド型の
営業ヘシフトしたい。

新人の教育に課題を
感じている。

大枠 プログラム

座学を中心とした講義を行った上で、基本的に受講者5～6名
に対して1講師が専任で配属され、営業として体得すべきビジネス
マナー及びスキルに関する実践型研修になります。

●研修プログラム

1日目 これからの営業のあり方・営業の基本

【講義】今求められる営業とは
【講義】新規開拓の重要性と顧客接点構築手法 等

【ワーク】自社理解・自社プロダクト理解～自社及びプロダクトの強み弱みをフレームワークを用いながら
理解し、商談に活用しよう～どの誰にどんなニーズがあるのか、ターゲット選定基準をつくらう

2日目 新規開拓実践研修① (TELアポ実践研修)

a.m.【講義】オリエンテーション
【講義】「多様化する顧客創出方法」WEBを活用した顧客アプローチ
【講義】「テレマーケティング基礎」

p.m.【ワーク】TELトークスクリプトの解説・作成
【ロールプレイング】受付対応～キーマンコンタクト(切り返しトーク)
【実践】実際にリストへ営業をかけてみよう！

3日目 新規開拓実践研修② (商談力強化研修)

a.m.【講義】オリエンテーション 【講義】商談のノウハウ/進め方

p.m.【ロールプレイング】商談実践、価格交渉等

研修当日ご準備いただきたいもの

- 各PC(必須ではありません)、メモ用紙(ノート等)、筆記用具
※会場内はインターネット接続環境が整備されています。
- 2日目研修時にはコール用(TELアポ実践)リスト(20社以上)
- 事前課題の商談スクリプト
※事前に様式データを送付いたします。

研修参加者にご準備いただきたいもの

- 営業時利用している資料等
- 商談時に着用する服装
(オフィスカジュアルでも構いません)

研修当日にご協力いただきたいこと

- コロナ感染症対策にご協力をお願いします。
- インターネット接続環境を整えておく(外部ネットワーク接続可
能及びZOOMアプリケーションのダウンロードが可能なPC)
- 体調管理(微熱等がある場合、事前申告をお願いいたします)