

現代の営業活動の基礎を学ぶ入門セミナー

オンラインLIVEセミナー同時開催

新企画

# 新人・新任営業のための基本マナーと営業の基礎知識

—— 営業担当者に必須の営業マインド・営業マナー・営業プロセスを学ぶ ——

## ●セミナーのねらい

このセミナーでは、新任・新人営業担当、若手営業担当者の皆さまを対象に、現代のビジネス環境における営業現場で、即戦力として活躍できるようになるための「営業力の基礎」を学んでいただく入門セミナーです。

まず、営業の役割について、従来の売り手主導型から価値共創型へのシフトを強理解し、顧客との信頼関係を築くための心がまえとマナーを学びます。

次に、営業活動の基本として、営業プロセスの理解と顧客分析の重要性を認識し、ターゲット顧客に対する効果的なアプローチ方法を習得します。

営業プロセスでは、アプローチからクロージングまでの一連の流れを学び、顧客の潜在ニーズを引き出す技術や、効果的なプレゼンテーションスキルを習得していただきます。また計画的かつ効率的な進め方として、タイムマネジメントやG-PDCAサイクル、営業視点でのDXを学び、その概念とその営業への活用方法を理解していただきます。

## ●対象者

新人・新任・若手営業ご担当の皆さま

## 講師

株式会社そでてる 講師  
中小企業診断士

やぎ たか ゆき  
**屋木 孝之 氏**



薬機器メーカーにて営業企画を経験し、外資系医療機器メーカーにて営業・マーケティングの傍ら、SFA・CRM導入に向けた組織づくり・研修・運営を経験。自身が現場で得た知見・知識を活かし、中小企業の医療機器業界への参入・上市を営業組織づくりから販路開拓までトータルサポートを心掛けている。研修・セミナーでは営業強化・営業管理・人材育成をテーマに活動中。研修では営業行動分析、プロセス管理、顧客分析、営業戦略策定等、営業支援システムの考え方を軸とした研修を実践しており、現場で実践できる顧客戦略（アカウント型営業）を重視している。

開催日時	2025年4月24日(木) 10:00am～5:00pm
会場	ハービスOSAKAオフィスタワー 19F オンライン会議システムZoom
定員	50名 50名 ※参加者が少人数の場合等、中止または延期することもございますので、ご了承ください。
受講料	SQUET特別会員：34,100円 SQUET一般会員：37,400円 会 員 以 外：42,900円 ※テキスト代 消費税等を含みます。

## ●カリキュラム

※録音・録画はご遠慮願います。受講時にはご自身のカメラをONにしてご受講ください。

### 1. 営業の役割

- 1) 求められる役割(営業スタイルの変遷)
- 2) これからの営業(価値共創型営業)
- 3) 営業担当者が持つ心がまえとマナー

### 2. 営業活動の基本

- 1) 営業の基本プロセスとは(A型からZ型へ)  
**グループワーク** 営業プロセスとかける労力
- 2) 顧客分析(セグメンテーション)  
**個人ワーク** 顧客ABC分析

### 3. 営業プロセス

- 1) アプローチからクロージング
- 2) 潜在ニーズ  
**演習** 質問トレーニング(潜在意識を気づかせる)
- 3) プレゼンテーション(ホールパート法、PREP法)  
**演習** 10分プレゼンテーション

### 4. 計画的な進め方

- 1) タイムマネジメント(緊急性×重要性)  
**グループワーク** 業務を割り振ろう
- 2) G-PDCAサイクル(業務におけるPDCA)
- 3) 目標と計画(目的/目標/計画の位置づけ)  
**個人ワーク** 目標、計画を策定する

### 5. DXの基礎

- 1) DXとは(アナログのデジタル化、プロセスのデジタル化)  
**グループワーク** 色んなデジタル化を考える
- 2) 事例から学ぶDX(企業におけるDX事例)
- 3) 営業におけるDX(アカウントプラン)  
**個人ワーク** 自身のアカウントプランを考える

### 6. まとめ

- ・振り返り

### ◆本セミナーの目的◆

- ① 営業の役割やマインドを理解する
- ② 営業の基本的なスキルを理解・習得する
- ③ 営業の基本プロセスを理解し、自身の行動指針や活動管理について学ぶ

※プログラムの詳細は変更となる場合がございますので、ご了承ください。

## お申込み方法

### STEP1

MUFGビジネスセミナーのWebサイトにアクセス  
MUFGビジネスセミナー 検索

### STEP2

受講を希望するセミナーの申込フォームへ入力

### STEP3

入力内容の確認と送信

### STEP4

会場 マイページから受講証をダウンロード  
オンライン 開催の3営業日前(土/日/祝日を除く)にご案内メールをお送りします。  
※いずれの場合も請求書は送付いたします。

## 受講料のお支払い方法

- ① 銀行振込の場合…開催日の2営業日前(土/日/祝日を除く)までにお振込みください。振込手数料は御社でご負担ください。
- ② SQUET-DC法人ゴールドカードの場合…カードご精算日にご指定の口座より引き落としとなります。
- ③ 三菱UFJ銀行「口座振替」…当社指定日にご登録された口座より引き落としとなります。

※なお、いずれも領収証は発行いたしません。

## 受講キャンセル

【来場形式の場合】セミナー開催の前営業日(土/日/祝日を除く)17:00まで  
【オンラインLIVEの場合】セミナー開催の4営業日前(土/日/祝日を除く)17:00まで  
入金済みの受講料を全額ご返金いたします。それ以降のキャンセルについては、ご入金の有無にかかわらず受講料を申し受けます。なお、他のセミナーへのお振り替えもいたしかねますのでご了承ください。ただし、代理の方にご出席いただくことは可能です。

\*反社会的勢力と判明した場合には、セミナーへのご出席をお断りいたします。 \*諸事情を考慮の上、セミナーへのご出席をお断りさせていただく場合がございます。

## お申込・照会先

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 MUFGビジネスセミナー事務局  
〒530-8213 大阪市北区梅田2-5-25 ハービスOSAKAオフィスタワー19F TEL (06) 7637-1410 e-mail:seminar-o@murc.jp