

結果を出す営業が身につけている!

オンラインLIVEセミナー同時開催

# 折衝スキルと提案営業力強化セミナー

—— 営業のクロージングプロセスを習得せよ! ——

## ●セミナーのねらい

企業間競争の激化、顧客ニーズの多様化など、営業を取り巻く環境は変化しています。

その環境下で、ただ単に「売りたい商品売る」という営業では、売れないのは当然です。お客様は「何を望み、何を解決したいのか」といった真のニーズをつかみ、さらに半歩進んだ提案をしていかなければ、売上を伸ばし続けていくことはできません。

このセミナーでは、営業現場での実際のクロージングまでの各プロセスにおける折衝スキル及び提案営業の知識と現場での基本技術の習得を目的とします。

営業の基盤となる提案力を強化するため、折衝相手の立場や考え方を基準に、同調、傾聴、質問、ニーズ把握、話法などクロージングに向けた能力を養います。

### このセミナーのポイント

- ①折衝・提案に関する原理原則を学び、効果的な営業のあり方を習得する。
- ②営業プロセスごとの折衝ポイントを確認し、現場で使える実践スキルを身につける。
- ③説得力ある折衝に求められる自己変革ポイントを明確にし、今後の営業活動に活かす。

## ●対象者

中堅営業担当者、営業リーダー、営業係長、営業管理職の皆さま

## 講師

有限会社アクチャーコンサルティング  
代表取締役  
目標達成営業コンサルタント

いわ つき やす たか  
**岩月 康隆 氏**



BtoBビジネスにおける営業目標を恒常的に達成する「仕組み」構築の専門家。独自に開発した営業目標を達成する「3つの仕組み」を核とした「目標達成プログラム」を用いて、組織営業導入をコンサルティングの軸に実践指導を行っている。指導先から「組織営業の仕掛け人」と称され、情性営業から脱却したい経営者や新規開拓ができない営業に頭を悩ます企業からの指導依頼を多く受けている。研修・セミナーでは、新任営業の基礎・基本教育から営業部・課長の営業マネジメント手法まで、営業指導を得意とし、戦略から戦術、戦闘に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを提供している。研修・セミナー受講者によるアンケートの結果でも、毎回高い評価を得ている。

開催日時	2025年10月20日(月) 10:00am~5:00pm
会場	ハービスOSAKAオフィスタワー 19F <b>オンライン会議システムZoom</b>
定員	50名 <b>50名</b> <small>※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。</small>
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
<small>※テキスト代 消費税等を含みます。</small>	

## ●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. どんな営業が結果を残しているのか

- 1) 営業環境が大きく変わってきた
- 2) どんな営業を目指すのか
- 3) そもそも営業の仕事とは何なのか?

### 2. お客様の購買心理とクロージングステップ

- 1) お客様はなぜ買うのか?
- 2) 営業の「量」と「質」
- 3) 営業プロセスと営業サイクル
- 4) 提案営業のクロージングへの5つのステップ

### 3. 提案営業5ステップの実践

(ステップ1 アプローチ) ~コミュニケーションの基本~

- 1) 自己のテンションの高め方
  - 2) 3つのあいさつ
  - 3) コミュニケーションスタイルを活用した同調
- (ステップ2 人間関係構築) ~距離を縮める技法~
- 1) 洞察によるお客様の価値探索
  - 2) お世辞にならない「誉め方」の技術
  - 3) 共通点探索
  - 4) 話し方の基本

ワーク

(ステップ3 課題確認) ~ニーズ把握話法~

- 1) 質問の種類と活用方法
- 2) 傾聴力と質問力
- 3) 真のニーズを把握する技術

ロープレ

(ステップ4 必要性・提案) ~プレゼンテーション~

- 1) ダウンアップ話法と同意の技術
- 2) 必要性を商品説明につなぐ技術
- 3) 商品説明の基本
- 4) 説得力をアップするPREP法

ワーク

(ステップ5 クロージング)

~商談成立への最後の一押し~

- 1) 買うことを前提にした「二択」トーク
- 2) ネガティブな感情との戦い方

### 4. 提案書の作成

- 1) 提案書の作成技法...折衝内容の書面化

ワーク

※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発行いたします。

### 受講料のお支払い方法

- ①銀行振込の場合...請求書に記載されている期日までにお振込みください。振込手数料は弊社でご負担ください。
  - ②SQUET-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。

\*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