

習慣化された行動をチェックせよ!

# 営業の基本と実践

## ●セミナーのねらい

“できる営業”になるには、まずは、自己成長を実感できる素晴らしい職種につけたことを喜び、そして営業の基本となる心の持ち方・行動・スキルを身につけなければなりません。その上で、営業プロセス(クロージングに向けての行動ステップ)と営業サイクル(各プロセスにおける営業活動ポイント)という営業の基本理論を学び、現場で実践できる営業力を習得することが重要です。

このセミナーでは、営業担当者に必要な基本と、トップ営業への基礎となる「心の持ち方」「行動」「スキル」を身につけていただきます。

## ●対象者

新任・若手営業担当者の皆さま

## 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

## 岩月 康隆 氏



開催日時 2026年6月9日(火) 10:00am~5:00pm

会場 オランダヒルズ森タワー24階

定員 48名 ※参加者が少人数の場合等、中止または延期することもありますので、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

大阪会場でも開催します ▶ 大阪会場 2026年6月25日(木)開催

## ●カリキュラム

※録音・録画はご遠慮願います。

### セミナーのポイント

- ①「理論→ワーク」を行うことで、自己の営業のクセ、パターンを修正し、“できる営業”へ向けた気付きと行動への動機付けを行います。
- ②研修で作成する営業トーク、営業プロセス・サイクルを現場で実践活用できるよう解説いたします。

### 1. オリエンテーション

### 2. 営業の仕事って何だ?

- 1) 営業とは何なのか
- 2) 営業「プロ」への道はある!
- 3) 営業を仕事と思わず! 営業こそ人生の「生きる力」になる
- 4) 営業はいつも見られている! これだけは気を付ける!
- 5) できる営業が実践している営業の基本とは

### 3. 営業の基本は「人生の基礎力」だ!

《営業の基本》コミュニケーション力と人間関係力を強化する

- 1) コミュニケーション力の強化 **個人ワーク**
  - ① 3つのコミュニケーション力とは?
  - ② 会話が生まれる3つの「あいさつ」、それがこれだ! あなたはできていますか?
- 2) 人間関係力の強化 **ワーク**
  - ① 人間関係構築の4つの法則とは?

### 4. トップ営業は、営業の基本を習慣化している!

《営業の基本》営業の「心・技・体」を極める

- 1) 営業はまず「心(マインド)」を鍛えよ! **個人ワーク**
  - ① 使命感・夢・目標を持って! 相手を好きになれ!
- 2) 次に「技(スキル)」を鍛えよ **ワーク**
  - ① あなたは会社の説明、商品の説明ができていますか? お客様の知りたい情報だけを伝えているか?
  - ② 本当にお客様のことを知っているか? 情報収集が営業の始まりだ
  - ③ 聞き上手になっているか?
  - ④ なぜお客様と会話が続かないのか? それにはコツがある!
- 3) 最後に「体(アクション)」に移せ! **個人ワーク**
  - ① 営業プロセス…これがクロージングへのアプローチシナリオだ!
  - ② 営業サイクル…営業にはBOA、3つの営業がある
  - ③ 訪問目的とシナリオの設定
  - ④ リピート&紹介獲得への道

※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**  
マイページから受講証をダウンロード!  
\*請求書は郵送いたします。

## 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

開催日の前日(土/日/祝日を除く)17:00までにEメールにてご連絡ください。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  
〒105-8501 東京都港区虎ノ門5-11-2 オランダヒルズ森タワー24F TEL (03)6733-1059 e-mail:seminar-t@murc.jp