



大阪開催  
S403



オンライン開催  
S404

これさえマスターすれば鬼に金棒!! 基本を知り、実践力を身につける!

オンラインLIVEセミナー同時開催

# 営業の基本と実践

—— 営業の「心構え」「基本技術」「行動基準」を再確認せよ! ——

## ●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。その礎に立ち営業プロセス(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知り、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」を身につけて頂きます。

### 研修のポイント

- 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ご指導します。

## ●対象者

新任・若手営業ご担当の皆さま

## 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」を移した「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、情熱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	2026年6月25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
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。		

東京会場でも開催します。東京会場 2026年6月9日(火)開催

## ●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。

### ●オリエンテーション

#### 1. 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) 営業を仕事と思うな!  
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!  
これだけは気をつける!
- 5) できる営業が実践している営業の基本とは

#### 2. 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 **ワーク**
    - 3つのコミュニケーション力とは?
    - 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**
    - 人間関係構築の4つの法則とは?

#### 3. 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! **ワーク**
    - 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**
    - あなたは会社の説明ができていますか?  
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?  
○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
    - 聞き上手になっているか?
    - 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! **ワーク**
    - 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!
    - 営業サイクル…営業にはBOA、3つの営業がある~
    - 訪問目的とシナリオの設定
    - 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	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。
	MUFGビジネスセミナー <b>検索</b>			

### 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。振込手数料は御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