

営業の“楽しさ”、まるごと体感!

来場開催

# 基礎から学ぶ「営業入門」講座

## ●セミナーのねらい

新社会人として営業デビューをされた皆さま、既に現場に出て毎日数件の商談に臨まれていることと思います。全ての営業パーソンが経験する最初の壁が、お客さまから何をヒアリングすればよいのかわからない、そしてお客さまの課題が見つかったとしても、自社商品を魅力的にPRするスキルが未熟なので焦ってしまう、といったことが挙げられます。

私も30年以上営業をしています、デビュー当時は皆さまと同じ悩みを抱えていました。しかし基本セオリーを学び、楽しみながら経験を積むことで一つずつ克服していけるものです。

本セミナーでは営業の基礎部分を学習、更に他社の受講生とディスカッションし、明日から即使えるノウハウを習得していただきます。

(当日は自社の商品カタログ等、営業ツールをご持参ください)

### 本セミナー受講のゴール

- ・営業に臨む姿勢が自信あふれるものになる
- ・自社商材の魅力を分かり易く伝えるコツが習得できる
- ・単なるモノ売りではなくお客さまの問題解決を意識できるようになる

## ●対象者

新人・若手社員、営業の基礎を再確認したい皆さま

## 講師

営業コンサルタント

浦上 俊司 氏



開催日時	2026年6月22日(月) 10:00am~5:00pm
会場	マザックアートプラザ10F
定員	42名 <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>

◎筆記具、自社の商品カタログ等の営業ツールをお持ちください。  
◎録音、録画はご遠慮願います。

## ●カリキュラム

### 1. 営業担当者の存在価値と商談の面白さ ～営業職としてのプライドを持つ～

- (1) 営業という職業を定義してみよう
- (2) ニーズの種類に惑わされるな

### 2. ヒアリングの入り口は雑談から ～聴き上手こそ商談の要である～

- (1) お客さまの心を開くコツ
- (2) お困り事を聴き出し、機会損失の恐怖を使う

### 3. 大切にしたい4つの実践ポイント ～日常での習慣化こそが 実力養成に繋がる～

- (1) 常に意識するマインド
- (2) 細かく現場で使うスキル

### 4. 商材(売りもの)に 付加価値を見いだす ～ヒト・モノ・コトを徹底研究しよう～

- (1) 自社商材に確固たる自信を付ける
- (2) お客さまが求めるものを売る

### 5. 実践! ミニロープレ (代表選手を決めて挑戦) ～講師を相手に商談してみよう～

自社の商品カタログ等の営業ツールをお持ちください。

※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

受講証またはお名刺等を受付にてご提示ください。

※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…ご請求書に記載の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

セミナー開催前営業日(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  
〒461-8516 名古屋市東区葵1-19-30 マザックアートプラザ TEL (052) 307-1105 e-mail:seminar-n@murc.jp