



大阪開催  
S405



オンライン開催  
S406

営業の存在価値は顧客親密度だ！ あっという間に親密度アップ！ オンラインLIVEセミナー同時開催

# 営業の会話力・対話力強化セミナー

—— 営業トークを現場で実践活用できるよう指導します ——

## ●セミナーのねらい

情報過多の現代において、営業の存在価値がどんどん低下しています。特に近年においては、お客様との関係性が希薄でビジネス上のお付き合いしがなく、営業の存在がお客様の意思決定を左右しないという現象が顕著になっています。いつの時代においてもコミュニケーションが活発で、信頼される営業が結果を残しているのも事実です。お客様のことをよく知り、お客様の視点に立ち、お客様とビジネス以外の接点を持っている営業が結果を出すのです。つまり、お客様との親密度が結果を伴います。

そこで、このセミナーでは、アポ取りから面談時やお客様からの依頼対応において、顧客心理と言葉の論理を学ぶと同時に、営業担当者に不足している言い回し・会話の幅をワークを通じて自分のものにし、お客様と親密度を増すことを目的にしています。

## ●対象者

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7月27日(月) 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
	<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. 営業活動のその前に！

#### チェックすべき“できる営業”の5原則

- 1)「分離動作」でキリッとした印象を与える
- 2)これがあっては門前払い！「三不一陰」を払拭する
- 3)3つのコミュニケーションを駆使する
- 4)お客様の心を鷲掴み！「ありがとう」と言われる営業の行動
- 5)ぐんぐん会話が弾む「営業挨拶」のやり方

ワーク 3つの挨拶作成

### 2. 営業の存在価値？ 差異化要因とは何か？

- 1)競合と同じことをしてはいないか？
- 2)お客様の意思決定要因を知っているか？
- 3)お客様と人間的側面情報で交流しているか？

ワーク 人間的側面情報チェック

### 3. トップ営業がやっている営業の順序と準備

- 1)営業には飛ばしてはいけない順序がある
- 2)今日の訪問目的は何だ？ 行くことが目的になっていないか？
- 3)営業は準備で成果が決まる！ 準備は万全か？

### 4. これだけマスターすれば良い！ 営業会話の基本スキル

- 1)話し方、聞き方の基本が出来ているか？
- 2)会話が途切れない「しりとり質問」の効用
- 3)オウム返しと“SSOK”で聞き役に徹する
- 4)一貫してビジネス敬語で話す

ワーク 敬語言い回しの確認

### 5. 「この人から買いたい！」と思わせる会話シナリオと所作

- 1)初回訪問を成功させるアポ取りのやり方
  - ・「お断り」を前提にアポ取りトークを準備する
  - ワーク アポ取りトークの作成
  - ・アポが取れたらこれをやる！ アポ取り後のアクション
- 2)お客様と一気に親しくなる訪問時の会話技法
  - ・初回訪問で売り込むな！ 訪問目的は人間関係構築だ！
  - ・人間関係構築の4つの法則とは
  - ・何をきっかけに話をするか？ 訪問時の観察視座
  - ・あいさつから円滑な会話につなげるスパイラル話法
  - ワーク スパイラルシナリオの作成
  - ・再訪問が必然になるアクションとは
- 3)お客様からますます信頼される依頼対応の行動習慣
  - ・お客様を大切にしていることを表現するアクション
  - ・お客様を感動させろ！ これが感動のメカニズムだ
- 4)いつでも出てくる話法をマスターせよ！
  - ・「お礼」は「ありがとうございます」だけでは物足りない！
  - 効果的な「お礼」の言い方
  - ワーク 「お礼」用語集の作成
  - ・その言い方では営業が終わってしまう！
  - 「お願い」「反論」「お断り」を和らげる話法
  - ワーク 3つの話法作成

※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
	MUFGビジネスセミナー <input type="text"/> 検索			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。 <small>※いずれの場合も請求書は発行いたします。</small>

### 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

**【会場形式の場合】**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。

\*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