

実践直結！型も技も、ぜんぶマスター！！

新企画

オンラインLIVEセミナー同時開催

成果を出す！最強の営業パーソン育成セミナー

●セミナーのねらい

「再現性のある営業シナリオ」「価格競争に勝つためのアピールポイントの明確化と活用法」「ヒアリングの知識とスキル」「生成AIの活用事例」など、営業パーソンが現場で活用できるノウハウ・事例・ツールを教えます。明日から役立つ具体的な内容です。

本セミナー受講のゴール

- ・アピールポイントの明確化
- ・営業の型化
- ・ヒアリング・スキルの理解と習得

●対象者

営業担当者、営業指導役の皆さま

講師

株式会社マーケティング・トルネード
代表取締役

佐藤 昌弘 氏



開催日時	2027年2月3日(水) 10:00am～5:00pm	
会場	マザックアートプラザ 10F	オンライン会議システム Zoom
定員	42名	50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	
※テキスト代 消費税等を含みます。	SQUET一般会員：37,400円	
	会 員 以 外：42,900円	

◎筆記具をお持ちください。 ◎録音、録画はご遠慮願います。
◎オンラインLIVEの際は、カメラをできる限りオンにしてご参加ください。

●カリキュラム

1. セールスはアドリブではなく、このシナリオでいく

- (1) 営業のシナリオを知る
 - ・業績アップのベルトコンベア (ドミノ図)
- (2) 合意ツールの事例と使い方
 - ・合意の重要性
 - ・合意ツール
- (3) **演習** 合意ツールの制作ワーク

2. 価格競争に負けないアピールポイントの知識

- (1) 「価格」について知る
 - ・価格は、どのように成立しているか
- (2) 価格競争に勝てるアピールの工夫
 - ・アクセルを踏むアピール
 - ・ブレーキを離すアピール
- (3) 効果的なアピール項目を学ぶ
- (4) アピールツールへの落とし込み事例 (実物紹介)
- (5) **演習** 自社への落とし込みワーク

3. ヒアリングの3つの目的

- (1) ヒアリング3つのゴール
 - ・目的は3つ

4. ヒアリングの基本技術と発展技術

- (1) ヒアリングテクニック基本
- (2) ヒアリングテクニック応用

5. 生成AIを活用したアピール分析

- (1) 自社のアピールポイントをAIを活用して分析出力する

6. クローজングの基本型

- (1) 仮クロージングについて
- (2) クロージングの基本技術

自社の商品カタログ等、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

会場 受講証またはお名刺等を受付にてご提示ください。
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…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

【来場形式の場合】セミナー開催前営業日(土/日/祝日を除く)17:00まで
【オンラインLIVEの場合】セミナー開催前4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
〒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