

誰でもできる「普通の営業マン」より 少しだけ抜け出す方法

～トップ営業マンが実践している誰でもできる「小さな習慣・工夫」を伝授～

- 日 時 2026 年 9 月 2 日 (水) 14 : 00 ～ 17 : 00
- 会 場 名古屋中小企業投資育成(株) 研修室
- 講 師 元プルデンシャル生命保険(株) エグゼクティブ・ライフプランナー 川田 修 氏
- 対 象 者 営業担当者、営業マネージャー(部下育成を目的とした参加)および経営者
- 持 ち 物 名刺、筆記用具
- 受 講 料

	投資先企業	投資先以外	
1名	5,500 円	11,000 円	消費税込み

● 研修のねらい

外資系生命保険会社で約2000名のトップになり、「伝説の営業マン」といわれる川田修講師。デビュー作「かばんはハンカチの上に置きなさい」は、営業の心とは何かを語り、韓国、台湾、中国でも翻訳出版され、世界中の営業マンのバイブルになっています。

本セミナーでは、営業マンおよび営業マネージャーを対象に、営業という仕事の本质とは何か、お客さまの心を掴むための接し方、気配り、心配り、マナーなどの講義と日常の営業場面において川田氏が実践してきた営業スタイルの事例紹介・ロールプレイングを交えながら、分かりやすく指導いたします。

売れる営業マンと売れない営業マンの差はほんの小さな「違い」です。どの業種の営業マンでも明日からすぐに実践できる数々のヒントを伝授いたします。

● カリキュラム

※カリキュラムは一部変更させていただく場合がございます。ご了承くださいますようお願いいたします。

【1】講義

トップ営業と言われる人はどのようなことに気をつけ、何を考えて行動しているのか。「普通の営業パーソン」と「トップ営業パーソン」はどこが違うのか。お客さまの心を掴むための接し方、気配り、心配り、マナーなど、豊富な事例を挙げながら、明日から実践できる数々のヒントを伝授します。

【2】セールス・プロセスの紹介

よくある営業場面で川田氏自身が実際に行っているセールス・プロセスを披露します。

【3】グループ・ディスカッション

明日から一つ心がけること、変わることにについてディスカッションします。

【4】質疑応答

講 師 紹 介

元プルデンシャル生命保険株式会社 エグゼクティブ・ライフプランナー
 ゆらしインターナショナル株式会社 代表取締役

カワダ オサム
 川田 修 氏

- ・1966年東京都墨田区生まれ。慶應義塾大学法学部卒業。
- ・1989年(株)リクルート入社。入社から退職まで96カ月のうち、月間目標を95カ月達成、部署最優秀営業マン賞を数回、また全社年間最優秀営業マン賞も受賞する。
- ・1997年プルデンシャル生命保険(株)入社。営業職の最高峰であるエグゼクティブ・ライフプランナーに昇格。その年の年間営業成績(2001年度の社長杯)でトップとなり、全国約2000人中の1位を達成する。在職時より企業からの講演・研修依頼を年40回受けるなど、営業のプロフェッショナルとして多彩な活動を行う。
- ・2024年9月 同社を退職した現在は、経験を生かし「日本の医療の選択肢を増やし患者ファーストの医療に変革する」を掲げ、整体技術による医療機関との連携など、ゆらしインターナショナル(株)の代表として日々奮闘中。
- ・主な著書は、「だから、また行きたくなる。」、「かばんはハンカチの上に置きなさい」、「僕は明日もお客さまに会いに行く」(ダイヤモンド社)、「知識ゼロからの営業入門」(幻冬舎)、「仕事は99%気配り」(朝日新聞出版)など。

●定 員 30 名 (申し込み先着順・定員に達し次第締め切らせていただきます)

●申込締切日 2026 年 8 月 19 日 (水)

●お申し込み・キャンセルについて

- ①下記の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてご送付下さい。
- ②申し込み受付後、「受講証」と「請求書」をお送りしますので銀行振込にてお支払下さい。なお、開催日の1週間前になっても受講証が届かない場合は、お手数ですが下記お問い合わせ先までご連絡下さい。
- ③申込締切日前でも定員を超える申込みがあった場合には、お断りさせていただくことがあります。
- ④申し込み人数が5名以下の場合、やむを得ず開催を中止させていただくことがあります。
- ⑤受講の取消しをされる場合は、開催日の前日より数えて3営業日前(土日・祝日、年末年始を除く)の午後5時までにご連絡下さい。それ以降のキャンセルに関しては受講料をご返金できませんので、ご了承下さい。

お申し込み・お問い合わせ先

株式会社投資育成総合研究所 M&T研修会事務局 <担当> 加藤(百)、加藤(龍)
 〒450-0003 名古屋市中村区名駅南一丁目16番30号(名古屋中小企業投資育成(株)内)
 TEL : 052-581-9545 FAX : 052-583-8501 E-mail : mandt@sbic-cj.co.jp

必要事項をご記入の上、切りとらずA4のままFAXにてご送付下さい。

株式会社投資育成総合研究所 M&T研修会事務局 宛 FAX 052-583-8501

受講申込書	誰でもできる 「普通の営業マン」より少しだけ抜け出す方法		2026 年 9 / 2	研修番号 19
貴社名				
住所	〒 -			
連絡担当者	氏名	所属名/役職名	Eメールアドレス(任意) 研修会ご案内のための登録が不要の場合は、 ☐ に✓をご記入ください。 ☐ 研修会案内登録を希望しない	
	TEL	-	FAX	-
受講者	所属名/役職名	氏名(フリガナ)	年齢	性別

※ 申込書にご記入いただきました個人情報は、研修参加者名簿として研修の運営及び講師の参考資料として使用するほか、関連するアフターサービス、セミナー案内に関する情報のお知らせのために利用致しますが、他の目的には利用致しません。