

営業マナーと営業基礎力養成セミナー

～営業担当者として身につけるべき「基本スキル」を徹底指導～

● 日 時 2026 年 10 月 6 日（火） 10：00 ～ 17：00

● 会 場 名古屋中小企業投資育成(株) 研修室

● 講 師 EMIコンサルティング 代表 経営コンサルタント 福井充雄 氏

● 対 象 者 若手・中堅営業担当者、新任営業担当者、他部門からの配置転換者

● 持 ち 物 名刺、筆記用具

● 受 講 料

	投資先企業	投資先以外
1名	11,000 円	22,000 円

消費税込み(昼食代を含みません)

● 研修のねらい

どんな仕事にも基本があります。基本ができていない人が「プロの仕事人」になることはありえません。特に営業の仕事は、基本に始まり基本に終わる仕事と言えます。

本セミナーでは、これからの会社を背負って立つ若手・中堅営業担当者および新任営業担当者を対象に、トップセールスが必ず身につけている、営業マナーや商談の基本スキル、営業における仕事の進め方についてポイントを絞って詳しく解説いたします。

● 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. 仕事に取り組むプロとしての意識付け

- (1)これから生き残るのは“プロ社員”だけ
- (2)営業の本当の魅力・やりがいを理解しているか
- (3)売れない理由や言い訳を考えるな！
- (4)できる営業社員の条件

2. 営業担当者が身につけておくべき

営業マナーの基本

- (1)あなたのマナーは本当に大丈夫？
- (2)営業は第一印象で決まる
- (3)信頼関係を構築するお客様とのコミュニケーションの取り方
- (4)好ましい服装と身だしなみ
- (5)心のこもった挨拶・おじぎの仕方【実習】
- (6)敬語・ビジネス用語の正しい使い方【実習】
- (7)気をつけたい訪問マナーと名刺交換【実習】
- (8)お客様に好かれる営業社員・嫌われる営業社員

3. 商談スキル(ヒアリング力・セールストーク力)を磨く

- (1)ビジネスの本質・営業の本質を理解し、実践しているか
- (2)営業の成否の結果は、準備が8割
- (3)お客様との話の進め方と情報収集(ヒアリング力)
- (4)お客様を買う気にさせる提案(セールストーク力)のポイント
- (5)信頼を得る報告テクニック

4. 効率の良い営業(仕事)の進め方

- (1)自分にかかるコストを常に意識して仕事をせよ！
- (2)できる営業・できない営業の違い
- (3)売れない営業は“頑張り方”を間違っている
- (4)営業における“すべき事”と“やめる事”を見極める
- (5)営業効率を数倍あげる！時間管理と使い方
- (6)仕事ができる人のスケジュール管理・仕事の進め方
- (7)トップセールスの共通項

5. 全体のまとめ

講師紹介

EMIコンサルティング 代表

経営コンサルタント

フクイ ミツオ
福井 充雄 氏

1966年大阪生まれ。近畿大学商経学部卒業。監査法人、教育研修、経営コンサルティング会社を経て独立。EMIコンサルティングを設立。製造・卸・小売・サービス業と幅広い分野にわたり組織改革、経営計画策定、営業力強化などの経営コンサルティングを実施。有名企業での社員研修、各種セミナー講師としても活躍中で、“わかりやすく”をモットーとした熱血指導には定評がある人気講師。

●定員 32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 9 月 15 日（火）

●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し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㈱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		営業マナーと営業基礎力養成セミナー		2026 年 10 / 6	研修番号 23
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。