

# 営業力強化セミナー

～あなたの営業、自己流になっていませんか？～

日時 2023. 6/16 (金) 9:30～16:30 (受付開始 9:00)

会場 **アゴラ静岡 7階 大会議室**  
(静岡銀行 呉服町支店ビル)

静岡市葵区追手町 1-13 (JR静岡駅から徒歩約8分)  
駐車場の用意はございません。  
(公共交通機関をご利用ください)

会場マップ



定員 60名

対象

- 営業担当の方
- 自身の営業スタイルを見つめ直したい方

ねらい

営業職に必須の「傾聴力」「質問力」「交渉力」などのスキルやテクニックをわかりやすく解説します。営業の初心者や、苦手意識をお持ちの方でも楽しく体得できます。

超前向き  
モチベーター  
講師です!



和田 勉 氏

## セミナープログラム

- 1 あなたの営業に対する不安は何ですか？  
・現実と理想とのギャップを解決する
- 2 できる営業パーソンが実践していることとは？  
・売れる営業、売れない営業の違いは？
- 3 トップセールスはお客様の購買心理を読んで活用する！  
・心理学を味方につける
- 4 お客様との関係性を構築する  
トップセールスの「聴く技術」  
・人はなぜ他人の話を受けないのか？
- 5 トップセールスは本音・ニーズに迫る「質問力」が違う！  
・質問力を鍛えるトレーニングメニュー
- 6 お客様が納得して購入する  
トップセールスの「交渉力」  
・交渉でやってはいけないこと
- 7 あなたの明日からの具体的行動  
コミットメント

プログラム詳細は当所HPをご参照ください。

※休憩は、途中で適宜取ってまいります。

※内容は一部変更になる場合がございます。



### 受講者の声



内容に根拠や説得力があった。  
入社時の気持ちや自信を取り  
戻し、背中を押してもらった。  
(30代 小売業)

多分野において豊富な知識をもっ  
ている講師で、具体的な例が分か  
りやすかった。心理学がとても興  
味深かった。(20代 卸売業)

他の社員にも勧めたいと思っ  
た。営業職だけでなく幅広い  
職業の人に役に立つ内容だと  
感じた。(40代 保険業)

## 講師

株式会社セルフ・インプルーブ 代表取締役 **和田 勉 氏**

18歳の時、飛び込みの教材販売において1週間で約70万円の収入を獲得し、自身の営業センスに気づく。大学卒業後、三共株式会社で営業を担当、高業績を上げる。その間、九死に一生を得る経験をしたことで「人は何のために働くのか、何のために生かされているのか」を深く探求し、心理学、NLP、コーチング、仏教、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。その後、三井化学株式会社に転職。子会社の支店長時代に全国営業トップ支店に導く。2013年末に同社を退職後、株式会社セルフ・インプルーブを設立。実施する研修では、人が行動できない原因である「メンタルブロック」を外すことで研修後の行動を劇的に変え、業績に直結すると評判が高い。

## 事務局より

心理学や武道など、たくさん引き出しを持つ、人としても魅力ある講師です。すぐに実践したいと思える内容が多く、ポジティブになれる講義が好評です。

### 受講料 (一人あたり: 資料代、消費税を含む)

会員区分	申込人数	1~2名	3名以上
維持会員		13,200円/人	10,450円/人
賛助会員		26,400円/人	20,900円/人
非会員		39,600円/人	31,350円/人

当研究所 HP・SNS もぜひご覧ください!



### お申込み要項 WEBサイトから簡単にお申込みいただけます

- ①当研究所HP (<http://www.seri.or.jp/>) または QR コードからお申込みいただくか、下の「参加申込書」にご記入の上、FAXでお送りください。
- ②開催日の2週間前をめどに、「参加証」と「請求書」を郵送いたします。
- ③欠席される場合は、セミナー前営業日正午までにご連絡ください。(当日欠席の場合、受講料は返戻いたしませんのでご了承ください)
- ④諸般の事情により、開催日程が変更、中止となる場合がございます。



WEB  
お申込み  
受付中!

静岡経済研究所 経営セミナー  検索

## 参加申込書 (6/16 営業力強化)

貴社名	業種		電話
ご住所	〒		FAX
会員区分 (いずれかに○)	維持会員	賛助会員	非会員
連絡ご担当者 メールアドレス	(所属・氏名)		
ご参加者氏名	(フリガナ) .....	(所属・役職)	
	(フリガナ) .....	(所属・役職)	
	(フリガナ) .....	(所属・役職)	
	(フリガナ) .....	(所属・役職)	

- ・ICレコーダーなど、録音機器のお持ち込み、講義中のパソコン等のご使用はご遠慮ください。
- ・当所では、個人情報の保護に関する法律(2003年5月30日法律第57号)に基づき、セミナーにお申込みいただいた皆様の個人情報を取り扱っております。詳細につきましては、当所ホームページ (<http://www.seri.or.jp/>) 「プライバシーポリシー」にてご確認ください。

参加申込書送信先 FAX 054-250-8770

お問い合わせ先

一般財団法人静岡経済研究所  
静岡市葵区追手町1-13 アゴラ静岡5階

セミナー担当  
TEL 054-250-8750  
E-mail: seminar@po.seri.or.jp