

驚くほど合意形成力が身につく営業コミュニケーション術

～部下の営業力強化における指導ポイントを見逃すな！～

ネゴシエーターの交渉スキルを身に付け、商談を確実に前進させるフレームワークを習得します。
また、管理職の方は部下に対する営業指導ポイントまで整理できます。

日時

2025. 11/18 火

9:30～16:30
(受付開始 9:00)

定員

60名

※申込状況により増席になる場合がございます

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

対象

- ・営業職の方、部下指導のポイントを学びたい営業指導者の方
- ・交渉事が多い業務に携わる方

脳科学で
会話を高めます！



いとう やすし
伊東 泰司 氏

プログラム (抜粋)

※詳細は HP を
ご覧ください



1 オリエンテーション

- ・セットアップ
- ・現状の営業課題を共有する
- ・あなたの会話力はどのレベル？

2 営業は技術職と心得る

- ・心理カウンセラーの聴く技術を習得する
- ・対人コミュニケーションのトリセツとは？
- ・ネゴシエーター (プロの交渉人) の相手から会話を引き出す技術を習得する
- ・ビフォーアフターを体感する

3 3ステップで確実に合意形成力を向上させる

- ・営業コミュニケーションの最大目的とは？
- ・最も刺さりやすい提案キーワードとは？
- ・事前リサーチ力の重要性

4 営業力と指導力を科学する

- ・ニューロサイエンス (脳科学) から切り込んだお客様と部下のトリセツを理解する
- ・ネゴシエーター (プロの交渉人) が言語プロファイリングスキル (読心術) を習得する

5 お客様を巻き込む伝え方

- ・ニューロサイエンス (脳科学) に基づいた4つのモデルで整理する
- ・本日の研修を振り返る

※本セミナーはワークを取り入れながら進めてまいります。
※休憩は、途中で適宜とってまいります。

受講者の声



今までなんとなく行っていた営業活動を、脳科学に基づき論理的に説明してもらえたので、非常に納得感を得られた。
(20代 不動産業)

思いがけない角度からのアプローチ法が新鮮で、発見が多かった。今後の仕事や私生活に活かしていきたい。(40代 製造業)

他業種の方とのグループワークで多くのコミュニケーションをとることができ有意義な時間だった。
(30代 小売業)



セミナーのイメージ



講師

教育entertainment 株式会社 代表取締役

いとう やすし
伊東 泰司氏

ホリプロお笑いタレントからソニー生命保険株式会社へ転職。

8年間の在籍期間で2年間の業績不振という挫折を味わうが、脳科学との出会いで一気に飛躍を遂げる。その後、教育研修会社代表に就任。脳科学の見識を融合した独自の能力開発プログラムを数多く手掛け、大手企業の社員研修に年間200日登壇する傍ら、中小企業の経営者向けに経営コンサルタントとしても携わる。

事務局より

脳科学に裏付けされた内容で非常に高い再現性が実現されます。すべてにおいて「なぜ〇〇すると成果が上がるのか？」という科学的理由まで理解できる研修プログラムです。

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	14,300 円 / 人	11,550 円 / 人
賛助会員	28,600 円 / 人	23,100 円 / 人
非会員	42,900 円 / 人	34,650 円 / 人

※開催日前日の正午までにキャンセルのご連絡をいただけない場合、ご入金の有無にかかわらず受講料をいただきます。

お申込み要項 WEB申込受付中!

静岡経済研究所 経営セミナー 🔍 検索

①当所HPのセミナーページまたは下のFAX用「参加申込書」にてお申込みください。4名以上の場合は、複数にわけてお申込みいただくかHPの専用フォーマットをご利用ください。お申込み後、2営業日までに連絡担当者様のメールアドレス宛に当所から受付完了メールをお送りします。万一、届かない場合は、お手数ですが当所までご一報ください。

②開催日の2週間前をめぐに、連絡担当者様のメールアドレス宛に『**invoice**』より「参加証」と「請求書」をお送りします。

※郵送をご希望の方はセミナー担当までご連絡ください。

★諸般の事情により、日程・内容が変更または開催が中止となる場合がございます。

当研究所 HP・SNS も
ぜひご覧ください!



★メール到着後の「請求書」「参加証」
ダウンロード方法はこちら▼



check!



参加申込書(11/18 営業コミュニケーション術)

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	(所属・氏名)			
連絡ご担当者 メールアドレス (必須)								
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)						

・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、セミナーにお申し込んだお客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