

新講座

営業成果UP術 雑談・質問・プレゼン力強化研修

～商談に臨む心理面と技術面を磨こう～

本研修では、自信を持ってお客様にアプローチできるよう、講師の体験談をもとに理論・実践の両面から学びます。実際の商談現場で使える活きたノウハウと、日頃から習慣化するトレーニング法を公開することで営業力強化に繋がります。

\\ 大好評につき緊急追加開催決定!! //

日時

2026.

満員御礼

6/19

金

9:30～16:30

(受付開始 9:00)

商談を勝ち取る力を
習得しよう!

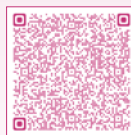
会場

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



うらがみ しゅんじ
浦上 俊司 氏

対象

- 営業担当の方、営業スタイルを見直したい方
- 営業管理職として部下育成したい方

プログラム (抜粋)

※詳細は HP を
ご覧ください



- 1 営業担当者の存在価値と商談の面白さ
・潜在ニーズと顕在ニーズの違いを知る
- 2 入り口は雑談から
・雑談は決して無駄話や時間潰しではない
- 3 潜在ニーズのヒアリング
・お客様の視点を過去と未来に向けてお困り事を探る
- 4 顕在ニーズに育てるヒアリング
・単なる出入り業者から、外部コンサルタントへ変身
- 5 商談に必要な2つの力
・お客様を惹き付けるプレゼンのコツとは?
・売りものの強みを徹底分析する
- 6 実践ミニロープレ
・初回訪問のヒアリングと次回アポまで
- 7 クロージングはゴールではない!
・お客様から「売って下さい」と言われる営業とは?

普段お使いの営業ツール・パンフレットなどご持参下さい。

※本セミナーはディスカッション等ワークを取り入れながら進めてまいります。

※休憩は、途中で適宜取ってまいります。

おすすめの理由

- 講師の実体験がベースなので生きたノウハウが学べる。
- 具体的に何をすれば成果が上がるのかを学べる。
- 講義とワークがバランスよく入るため集中して学べる。

他団体セミナーの声



ミニロープレでの講師アドバイスで多くのことに気付くことができました。

毎年参加しているが、その都度学びのポイントがあり参考になる。



笑いあり感動ありで一日があっという間に過ぎた研修だった。



講師

営業コンサルタント

うら がみ しゅんじ
浦上 俊司 氏

1987年立命館大学経営学部を卒業後、リクルートグループに入社し、企業の人材採用コンサルティングとして新卒大学生向け媒体の営業に携わる。1990年倉敷紡績(株)からヘッドハンティングされ、契約プロ社員として年俸制で転職、教育研修プログラムの営業として大阪人材チームに参画する。その後、法人向け営業から個人向け営業へと視点を変えて完全歩合給の世界へ転職、独自のセールスノウハウを構築し全国ランキング1位を獲得する。今まで培った全ての「売れる仕組み」を公開すべく、1995年に研修講師として独立。企業向け研修や1,000名を越える聴衆への講演など多方面で活躍している。

事務局より

現場重視の実践派講師による高リピート率の人気講座！どんな業種にも共通する普遍的な営業ノウハウを分かり易く学べる研修です。

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	15,400円/人	13,200円/人
賛助会員	29,700円/人	26,400円/人
非会員	44,000円/人	40,150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。

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!



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1週間前をめぐりに、連絡担当者様のメールアドレス宛に『**invox**』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。

参加申込書 (6/19 営業成果UP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 メールアドレス (必須)	連絡ご担当者 (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)	

- ・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