

# 感覚からの脱却!売れる営業の仕組みづくり

## ～数字や根拠に基づいた提案で信頼につなげよう～

顧客心理を捉えるヒアリングと論理的提案力を磨き、新規開拓・継続受注を両立する営業戦略力を高めます。計数管理と実行力を強化し、信頼構築から成果創出まで、現場で即活用できる高度な営業実践力を体系的に習得します。

日時

2026. 10/22 木 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

アボラ静岡 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

成果に繋がる  
営業手法を伝えます!



やまぐち めい か  
山口 明佳 氏

対象

- 営業職の方、営業戦略力を高めたい方
- 部下指導に携わる方、営業のマネジメントに就きたい方

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
- 2 営業の本質と選ばれる条件
  - ・新規・既存問わず活かせる営業原則の理解を深める
  - ・感覚営業から型に変える
- 3 顧客の信頼を獲得する
  - ・瞬時に築く信頼構築のポイント
  - ・顧客との関係を長期化する行動設計の方法
- 4 課題を引き出し価値を提案する
  - ・数字や根拠を使った説得力のある提案作り
  - ・課題解決型の提案と売り込み型の提案の違い
- 5 信頼につなげる営業行動
  - ・既存顧客深耕と新規開拓の両立方法
  - ・リピート・継続受注の仕組み化
  - ・営業活動を数字で見える化する手法
- 6 アクションプラン作成&発表
  - ・セミナーで学んだ内容を自社営業に即反映できるアクションプラン作成
- 7 振り返り
  - ・翌日からの営業活動に活かす具体的行動の意識付け

※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、途中で適宜取ってまいります。

おすすめの理由

- 数字を根拠に計画を立てる習慣が身に付く
- 成約率向上のための提案力が身に付く
- 質の高い効率化を意識した営業力が身に付く

他団体セミナーの声



すぐに現場で実践できる内容が多く、  
具体例も交えながら丁寧に学ぶことが  
できた。明日からすぐに活かしたい。

自分の強みと弱みが明確になり、  
今後強化すべき点や改善すべき  
課題に気づくことができた。とても  
有意義な研修だった。



質問にも一つひとつ丁寧に答えて  
もらえ、理解を深めることができた。  
あっという間の充実した時間だった。



## 講師

株式会社 オフィスメイソリューションズ  
代表取締役社長

やまぐち めい か  
**山口 明佳 氏**

淡江大学（台湾）卒業後、タカラベルモント(株)にて新商品の企画立案や新入社員教育に従事。(株)ナリス化粧品では新規事業の立上げやサロン4店舗の管理、専任スタッフ育成を担当し、日本ロレアル(株)では研修プログラムの企画立案や店舗指導、営業サポートに携わる。2019年に個人事務所Reveliees、2020年に(株)オフィスメイソリューションズを設立し、人材開発コンサルタントとして活動。美容業界、大手ホテル、生命保険、自動車メーカー、IT、物流、不動産業界など幅広い業界で実績を持つ。心理カウンセラー、コミュニケーション心理学1級、ホスピタリティ・コーディネーターの資格を保有。

## 事務局より

自身の営業力向上や組織の目標達成を目指す方必見！  
数字と根拠に基づいた戦略立案と効率的な仕組みづくりを学び、組織全体の成果向上に繋がしましょう。

### 受講料（一人あたり：資料代、消費税を含む）

| 申込人数 | 1～2名        | 3名以上        |
|------|-------------|-------------|
| 会員区分 |             |             |
| 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。

### 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。



★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(10/22 売れる営業の仕組み)

|                        |        |      |     |            |         |     |  |  |
|------------------------|--------|------|-----|------------|---------|-----|--|--|
| 貴社名                    |        |      | 業種  |            |         | 電話  |  |  |
| ご住所                    | 〒      |      |     |            |         | FAX |  |  |
| 会員区分<br>(いずれかに○)       | 維持会員   | 賛助会員 | 非会員 | 連絡<br>ご担当者 | (所属・氏名) |     |  |  |
| 連絡ご担当者<br>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**