

	セミナー名	対象者	ねらい	得られること	プログラム(2日間)	開催日時
新任	<b>1</b> ~営業の基本をしっかり身につける~ <b>「営業担当者入門セミナー」</b> <small>講師 名倉 康裕 (株)販売開発研究所 代表取締役社長</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●新任の営業担当者、新入社員の方</li> <li>●他の部門から営業部門に配属された方</li> <li>●営業の基本を身につけたい方</li> </ul>	営業の基本を確実に身につけ、自分なりの営業スタイルの確立を目指す。	<ul style="list-style-type: none"> <li>■営業スタッフとしての基本的心構えと姿勢</li> <li>■職場ですぐ使える実践的スキルの修得</li> <li>■営業活動に必要なツールの作成法</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■営業の基本姿勢 - 第一人称行動の実践</li> <li>■基本行動指針の3要素</li> <li>■受注型営業からメリット提案型営業へ</li> <li>■今、営業に必要な5Sポイント Speed(早く)、Sincerty(まごころで)、Steady(確実に)、Safty(安全に)、Smile(笑顔で)</li> <li>■営業工程20段階のツールと活用方法</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●2015年 6月9日(火)~10日(水)</li> <li>●2016年 1月26日(火)~27日(水)</li> </ul> <p>1日目 10:00~17:00 2日目 9:30~17:00</p>
中堅	<b>2</b> ~成果を出せる第一線営業スタッフを育成する~ <b>「中堅営業担当者強化セミナー」</b> <small>講師 川本 耕治 ホロン行動科学研究所 代表</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●営業、サービス、お客さま対応部門等で、3年以上の業務経験がある方</li> </ul>	第一線営業スタッフに求められるスキルと考え方を身につけ、どんな状況でも発揮できる実践能力の強化をはかる。	<ul style="list-style-type: none"> <li>■営業活動の原点となる「成果を導く考え方」の意識づけ</li> <li>■顧客とのより良い関係の構築法</li> <li>■新規顧客開拓、提案営業を即実践できる考え方やスキル。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■営業に必要な2つの思考 ・ゼロベース思考 ・プラス思考</li> <li>■営業成果を上げる6つのポイント ・効率的に活動量を増やす ・営業方程式の理解と管理 ・重要顧客を選定する ・顧客ニーズを把握する ・企画力・提案力を高める ・顧客との人間関係を強化する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●2015年 6月16日(火)~17(水)</li> <li>●2015年 10月8日(木)~9(金)</li> </ul> <p>1日目 10:00~18:00 2日目 9:30~17:00</p>
リーダー・マネージャー・管理者	<b>3</b> ~経験と勤の営業から、論理的マネジメントへ~ <b>「営業マネージャーのためのマネジメント実践力強化セミナー」</b> <small>旧名称:営業マネージャーのためのプロセスマネジメント入門セミナー 講師 前原 芳雄 (株)日本能率協会コンサルティング 経営コンサルティング事業本部 マーケティングセンター シニア・コンサルタント</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●営業部門のマネージャー、管理者およびその候補の方</li> <li>●営業現場の活性化を担う方</li> </ul>	営業マネージャーとして必須のマネジメントポイントを、ケース演習を通じて実践的に学ぶ。	<ul style="list-style-type: none"> <li>■プロセス指標にもとづく論理的なマネジメントを推進する能力。</li> <li>■営業担当者への効果的指導方法。</li> <li>■演習を通じた、異業種メンバーとの自然な交流。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■営業マネージャーに期待される役割の変化</li> <li>■自分の強化ポイントを押さえる</li> <li>■戦略実現をリードするマネージャーとは 戦略実現リードのためのマネージャーの3つの役割 ソリューション営業をリードする ソリューション営業の環境整備 プロセスマネジメントを通じた担当者育成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●2015年 6月10日(水)~11日(木)</li> <li>●2016年 2月16日(火)~17日(水)</li> </ul> <p>2日間 9:30~17:00</p>
	<b>4</b> ~強いチームづくりのための~ <b>「営業管理力強化セミナー」</b> <small>講師 川本 耕治 ホロン行動科学研究所 代表</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●営業・サービス部門のマネージャー、リーダー、管理者</li> <li>●営業管理のノウハウ、スキルを身につけたい方</li> <li>●成果につながる有効な営業管理の仕組みを構築したい方</li> </ul>	チームの目標達成のために有効な「営業管理」の考え方やノウハウについて学ぶ。	<ul style="list-style-type: none"> <li>■成果実現に必要な活動をマネジメントするための重要ポイントの理解。</li> <li>■科学的管理による、目標達成までの計画とプロセスの理解。</li> <li>■部下とのよりよい関係づくりによる、やる気の醸成と、強い組織創りのノウハウ。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■環境変化とパラダイム(思考の枠)の転換 企業は市場に活かされる パラダイムの転換 重要な2つの思考</li> <li>■営業管理の仕組みづくり~売れる仕組みとは~ ・週間プロセス管理の仕組み構築 成果を正しく評価する プロセスを管理する ・営業計画の立て方と管理 科学的行動管理 訪問計画の立て方 時間管理 情報収集とその管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●2015年 9月8日(火)~9日(水)</li> <li>●2016年 3月3日(木)~4日(金)</li> </ul> <p>2日間 10:00~17:00</p>
提案営業	<b>5</b> ~徹底的顧客理解に基づく~ <b>「提案営業スキル向上セミナー」</b> <small>講師 前原 芳雄 (株)日本能率協会コンサルティング 経営コンサルティング事業本部 マーケティングセンター シニア・コンサルタント</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●営業経験3~10年の中堅担当者の方</li> <li>●提案営業力を向上させたいと考えている方</li> </ul>	顧客視点と課題解決視点による、実践的提案営業スキルを身につける。	<ul style="list-style-type: none"> <li>■「すぐに現場で活かせる」提案営業のプロセスとアクションの再確認。</li> <li>■「顧客の課題解決と「キーパーソン攻略」の2つの側面による提案営業のポイント</li> <li>■講義と演習の複合的プログラムから学べる実践的提案営業スキル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■提案営業の基本の確認</li> <li>■自分の強化ポイントを押さえる</li> <li>■ターゲティングとターゲット顧客を徹底理解するための情報収集の進め方</li> <li>■顧客の課題の整理・分析の仕方</li> <li>■顧客情報の読み取りと課題仮説づくり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●2015年 5月21日(木)~22日(金)</li> <li>●2015年 11月10日(火)~11日(水)</li> </ul> <p>1日目10:00~17:00 2日目 9:30~17:30</p>
技術営業	<b>6</b> ~顧客との新たな関係構築を目指す~ <b>「BtoB企業のための「技術営業スキル」基礎セミナー」</b> <small>講師 坂田 英之 (株)日本能率協会コンサルティング 経営コンサルティング事業本部 マーケティングセンター チーフ・コンサルタント</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●BtoB企業の技術営業担当者、マネージャー、管理者の方</li> <li>●技術、事業部門等他部門から営業部門に移られた方</li> <li>●技術営業の基本を学びたい方</li> </ul> <small>※一般の営業経験1年以上の方が対象となります。(技術営業は未経験でも結構です) ※文系の方でもご参加いただけます</small>	顧客との良好な関係構築や、新規開拓に役立つ技術営業の基礎を身につける。	<ul style="list-style-type: none"> <li>■顧客を理解し、提供すべき価値を創り出す能力。</li> <li>■顧客との関係を構築するために改革する力。</li> <li>■自社の設計・技術・開発部門と最適に連携するためのノウハウ。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■技術営業の期待役割とは</li> <li>■自分の強化ポイントを押さえる</li> <li>■顧客を深く理解する力とは</li> <li>■ケース企業の潜在的な問題を想定する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●2015年 7月28日(火)~29日(水)</li> <li>●2016年 1月14日(木)~15日(金)</li> </ul> <p>2日間 10:00~17:00</p>
折衝力	<b>7</b> ~お客様へのアプローチからクロージングまで~ <b>「ロールプレイングで学ぶ営業話法スキルアップ実践トレーニング」</b> <small>旧名称:ロールプレイングで学ぶ営業折衝スキルアップトレーニング 講師 名倉 康裕 (株)販売開発研究所 代表取締役社長</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●実践的な折衝スキルを身につけたい方</li> <li>●営業スタッフとしての実践的スキルアップを目指したい方</li> <li>●営業チームのリーダー、管理者、指導者</li> </ul> <small>※1年以上の営業経験をお持ちの方が対象です。</small>	お客様へのアプローチからクロージングまでの営業折衝の基本スキルを、ロールプレイングを中心に学ぶ。	<ul style="list-style-type: none"> <li>■営業折衝の基本知識と、実践に活かせるスキルやノウハウ。</li> <li>■現場ですぐに使えるトークマニュアルや各種ツールの作成・活用法。積極的な営業姿勢から具体的な行動へ移す意識改革</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■中堅営業パーソンに必須の営業活動指針「5つの意識」</li> <li>■営業行動チェックリストで課題を把握し改善する</li> <li>■アプローチからクロージングまでの営業展開20段階のツールと活用方法</li> <li>■営業話法ツールの作成</li> <li>■ロールプレイングI~アプローチ</li> <li>■営業行動指針の再確認</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●2015年 7月14日(火)~15日(水)</li> <li>●2015年 11月19日(木)~20日(金)</li> </ul> <p>1日目10:00~17:00 2日目 9:30~17:00</p>
人間力	<b>8</b> ~人間力が決め手となる~ <b>「営業スタッフのためのヒューマンスキルアップセミナー」</b> <small>講師 前原 芳雄 (株)日本能率協会コンサルティング 経営コンサルティング事業本部 マーケティングセンター シニア・コンサルタント</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●営業スタッフ、マネージャーの方(若手~中堅)</li> <li>●営業スタッフの教育担当者の方</li> <li>●お客様との人間関係づくりのレベルアップを図りたい方</li> </ul>	営業担当者としての人間力向上に必要な重要ポイントを学び、お客様との自然な関係づくりに活かす。	<ul style="list-style-type: none"> <li>■営業の質向上につながるヒューマンスキルアップのポイント</li> <li>■マインドセットの理解と、モチベーションの向上・維持の方法</li> <li>■応対や話法のバリエーション拡大による、人間関係の改善手法。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■営業におけるヒューマンスキルの重要性</li> <li>■良好な関係づくりのためのマインドセット</li> <li>■自然と受け入れられるファーストコンタクト</li> <li>■傾聴力・質問力が商談をエモーショナルにする</li> <li>■共感づくりでテストクロージング</li> <li>■お客様のタイプを知る事で広げる、話題、会話のバリエーション ~お客さまと自分のタイプをよく理解する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●2015年 8月26日(水)~27日(木)</li> <li>●2016年 2月4日(木)~5日(金)</li> </ul> <p>2日間 10:00~17:00</p>

# 営業スタッフ研修プログラム 参加申込書

JMAマネジメントスクール行

**FAX (03) 3434-5505**

**URL <http://school.jma.or.jp/>**  
ホームページでもセミナーのお申込みができます。

2015 年度開催

太枠内をご記入のうえFAXにてお申込みください

セミナー名をひとつチェックしてください。 ※複数セミナーをお申込みになる場合や、参加人数が多い場合は、本用紙をコピーしてお使いください。

<input type="checkbox"/> 営業担当者入門セミナー	<input type="checkbox"/> 中堅営業担当者強化セミナー	<input type="checkbox"/> 営業マネジャーのためのマネジメント実践力強化セミナー
<input type="checkbox"/> 営業管理力強化セミナー	<input type="checkbox"/> 提案営業スキル向上セミナー	<input type="checkbox"/> BtoB企業のための「技術営業スキル」基礎セミナー
<input type="checkbox"/> ロールプレイングで学ぶ営業話法スキルアップ実践トレーニング	<input type="checkbox"/> 営業スタッフのためのヒューマンスキルアップセミナー	

ふりがな	ふりがな	開催期日
会社名 (正式名称)	事業所名	年 月 日 ~ 月 日
所在地	〒	参加区分
	電話番号(市外局番からご記入ください)	<input type="checkbox"/> 日本能率協会法人会員
	( )	<input type="checkbox"/> 会員外
	FAX番号(市外局番からご記入ください)	【連絡・希望事項欄】
	( )	
ふりがな	Eメール	受付No.
派遣責任者	メール案内 希望 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない	
	所属 役職名	
ふりがな	Eメール	受付No.
参加者氏名	メール案内 希望 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない	
	所属 役職名	
ふりがな	Eメール	受付No.
参加者氏名	メール案内 希望 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない	
	所属 役職名	
ふりがな	Eメール	受付No.
参加者氏名	メール案内 希望 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない	
	所属 役職名	
参加料	お振込予定日	
円× 名 合計 円 (税抜)	月 日	

※必ず下記の参加申込規定をご確認のうえ、お申込みください。 ※本事業開催最終日の消費税率を適用させていただきます。  
※Eメール欄で記入の場合、小会よりセミナーのご案内をEメールにてさせていただきます。あらかじめご承知おきください。  
参加証・請求書はこの方へお送りいたします。それ以外をご希望の場合は、「連絡・希望事項欄」にご記入ください。

## 参加申込規定

各セミナー参加料 (2日間・税別)	通常料金	まとめ参加特別料金
一般社団法人 日本能率協会法人会員	89,000円/1名	71,000円/1名
会員外	99,000円/1名	79,000円/1名

※参加料には、テキスト代・昼食費が含まれております。  
※セミナー開催時の消費税を適用いたします。  
※法人会員のご入会の有無につきましては、下記HPをご確認ください。  
<https://www.jma.or.jp/membership>

## 参加申込方法

- 申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXをお送りいただくか、ホームページ (<http://school.jma.or.jp/>) よりお申し込みください。開催間際のお申込みは、ご参加いただけない場合もございます。あらかじめ電話でご確認ください。
- 電話ではご予約のみの承りとなります。その場合でも、申込書は必ずお送りください。
- 参加証・請求書は開催1か月前から発送を開始いたします。なお、1か月以内のお申し込みの時は申込書受領後1週間ほどで参加証・請求書を発送いたします。
- 参加料は請求書に記載されております。「お支払い期限」までに指定の銀行口座へお振込みください。期限までにお支払いいただけないお客様については、ご参加いただけない場合がございますのでご注意ください。なお、お支払い期限が過ぎてしまう場合は、請求書の「入金連絡票」にてお振込み日のご連絡をお願いいたします。(振込手数料については貴社にて負担ください。)

## キャンセル規定

- 参加予定の方のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席ください。代理の方もご都合がつかない場合は、下記によりキャンセル料を申し受けますのでご了承ください。
- 【キャンセル規定】
- 開催7日前(開催初日を含まず起算)～前々日 ……参加料の30%
  - 開催前日および当日 ……参加料の全額
- (注)キャンセルの場合は必ずファックスでご連絡ください。

## 「年間まとめ参加制度」とは

- 当パンフレット記載の営業分野8種セミナーに年間10名以上ご参加を頂ける場合に適用されます。
- 年間まとめ参加は、専用申込書によるお申し込みが必要です。
- 通常参加申し込みをされた後にまとめ参加に変更することはできませんので予めご了承ください。
- 年間参加人数は2015年4月～2016年3月までの合計人数を対象とさせていただきます。
- 年間まとめ参加をご希望の方は、小会(プログラム内容に関する問い合わせ先)にご連絡ください。「年間まとめ参加専用申込書」を送付いたします。
- 2016年3月の時点で規定の人数に満たない場合は通常料金となります。追加請求書を送付させていただきますのでご了承ください。

## 参加日程の変更

参加日程の変更については、変更後の日程で確実に参加することを条件に1回のみ可能といたします。電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万が一キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。なお変更後の日程のキャンセルの場合も上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同年度内(4月～翌年3月)に限ります。  
(注)変更・キャンセルの場合は必ずファックスでご連絡ください。

## その他注意事項

- 参加人数が5名に満たない場合は中止する場合があります。
- お申込みをいただいた方にはセミナーインフォメーションをお送りすることがあります。
- 講義の録音・撮影はご遠慮ください。
- テキストは会場でお渡します。参加者以外の方にはテキストはおわけいたしません。
- 教育研修団体、コンサルタント等、同業者の方のご参加は、お断りする場合があります。

## 免責事項

天災地変や伝染病の流行、研修会場・輸送等の機関のサービスの停止、官公庁の指示等の小会が管理できない事由により研修内容の一部変更および中止のために生じたお客様の損害については、小会ではその責任を負いかねますのでご了承ください。

## 参加申込先

一般社団法人日本能率協会 JMAマネジメントスクール  
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22  
TEL: (03) 3434-6271 FAX: (03) 3434-5505  
E-mail: seminar@jma.or.jp  
(受付時間) 月～金曜日 9:00～17:00 (ただし祝日を除く)

## セミナー会場

※会場のご案内を参加証送付時に同封します。  
一般社団法人日本能率協会  
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

## プログラム内容に関する問い合わせ先

一般社団法人日本能率協会 経営・人材センター  
営業セミナー担当 TEL: (03) 3434-1955 (直通)

## 会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスをご提供しております。是非この機会に入会をご検討ください。  
資料請求 経営・人材センター TEL: (03) 3434-1955

## 個人情報の取り扱いについて

一般社団法人日本能率協会では、個人情報の保護に努めております。詳細は小会の個人情報保護方針 (<http://www.jma.or.jp/privacy/>) をご覧ください。なお、ご記入いただきましたお客様の個人情報は、本催し物に関する確認・連絡およびJMA主催の関連催し物のご案内をお送りさせていただきますに使用させていただきます。

# 営業スタッフ研修プログラム

～ 強い営業チームづくりに向けて ～

カテゴリ	セミナー名
新任	<b>1 営業担当者入門セミナー</b>
中堅	<b>2 中堅営業担当者強化セミナー</b>
リーダー・マネージャー	<b>3 営業マネジャーのためのマネジメント実践力強化セミナー</b>
	<b>4 営業管理力強化セミナー</b>
提案営業	<b>5 提案営業スキル向上セミナー</b>
技術営業	<b>6 BtoB企業のための「技術営業スキル」基礎セミナー</b>
折衝力	<b>7 ロールプレイングで学ぶ営業話法スキルアップ実践トレーニング</b>
人間力	<b>8 営業スタッフのためのヒューマンスキルアップセミナー</b>