

1 日でも早く戦力になるために

# 営業基礎力習得講座

提案型営業の土台となる顧客の課題明確化と解決策検討のポイントを学びます。

顧客との関係性強化に効果的な信頼関係づくり、コミュニケーション・スキルの習得を図り、顧客の納得を引き出すプレゼンテーション・スキルを学び、提案力向上を促進します。ワーク（実習・演習）やディスカッションを行うことで、気づきや学びをより一層深めます。

## 開催概要

**日 時**：令和 8 年 4 月 24 日（金）  
10：00～17：00  
**会 場**：尼崎商工会議所 5 階 501 会議室  
（尼崎市昭和通 3-96）  
**定 員**：15 名（先着順）

## 受講料

会員 **17,600 円** / 一般 **23,100 円**（税込）

※原則、ご入金頂いた受講料は、講座中止以外は返金致しません。  
※当日キャンセルでご入金がない場合も受講料を徴収致します。  
※振込手数料は各自でご負担下さい。

## 申込方法

### ① WEB

右記 QR コードからお申込みください。

### ② FAX

申込書に記載して FAX 送信してください。



## 受講アンケート結果

- ・改めて基本を学び直し、取引先との信頼を築きたい。
- ・ロールプレイングで実践ができて学びになった。
- ・有意義な講座でした。

## 研修内容

### 1. 提案型営業とは

- （1）そもそも営業とは
- （2）顧客の課題を能動的に解決する
- （3）「顕在化している課題」と「潜在化している課題」

### 2. 顧客との関係性強化

- （1）信頼関係づくりの基本
- （2）コミュニケーションスキルの向上「傾聴・受容・質問・承認等」

### 3. 顧客の課題明確化

- （1）ヒアリング項目を選定した上で課題をヒアリングする
- （2）質問力の向上・・・「拡大質問・限定質問の有効活用」
- （3）潜在化した課題の発見・・・「課題の背景・原因を探る」
- （4）モレ・認識のズレを防ぐ

### 4. 解決策の検討

- （1）自社のリソースを最大限かつ柔軟に活かす
- （2）WIN-WIN であること

### 5. 提案力を強化するプレゼンテーションスキル

- （1）プレゼンテーションとは・・・
- （2）顧客の納得を引き出す論理的説明の基本
- （3）ロジックと気持ちを込めた表現で心を掴む

## 講師紹介

### 福島 清誠 氏

ヒューマンアップ 代表



社員研修会社にて 14 年間、企業研修の「講師・営業・企画」の業務を経験し、2018 年独立。「皆、目標を達成できるリソースをすでに持っている」を基本スタンスとし、「明日からの第一歩を踏み出すためのきっかけと勇気」を提供している。

【お問い合わせ】尼崎商工会議所ビジネススクール

TEL：050-1724-2254 FAX：050-3488-6373 <https://www.amacci.or.jp/seminar/sales2026>

令和 8 年 4 月 24 日 1 日でも早く戦力になるために 営業基礎力習得講座 参加申込書  
FAX：050-3488-6373

会員（ ） / 一般（ ）

事業所名		事業所住所	
受講者①		受講者②	
TEL		FAX	
申込担当者		担当者 メールアドレス	

※申込書に必要事項を記入の上、FAX で送信もしくはホームページよりお申込ください。後日 FAX またはメールにて受付確認を送らせて頂きます。

※本申込書にご記入頂いた個人情報は、講座運営に関する連絡、各種講座情報提供の目的のみに使用します。