

# お客様の心の窓を開くことから始まる 「商談力」強化セミナー2025

【日 時】 2025年7月4日(金) 10:00~17:00 (昼食休憩 12:30~13:30)  
※リアル受講のみの設定です。オンラインは対応していません。

【場 所】 大阪中小企業投資育成株式会社セミナールーム  
(大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階)

【参加費】 (消費税(10%)・資料代を含み、昼食代は含まず)  
投資先企業 27,500円/人 (うち、消費税 2,500円)  
一般企業 33,000円/人 (うち、消費税 3,000円)

【対 象】 中堅営業社員、新任営業社員  
部下・後輩営業社員を指導する立場の方

## ■本セミナーの特徴

お客様との信頼関係を構築しなければならない営業社員には、お客様の話を聞き、本音を引き出し、受け入れられる、コミュニケーションスキルとしての商談力が必要です。

ビジネスの場で、お客様の心の窓を開けて、受け入れられやすくするためには、おさえておかなければいけない手順があり、守るべきポイントがあります。

本セミナーでは、コミュニケーションスキルの基本を踏まえ、顧客との信頼関係を構築して成約につなげるための、営業社員が知っておくべき基本、ちょっとしたコツを伝授いたします。

- ・ロールプレイやワークショップにより、体感的に修得していただきます。
- ・「スべらない商談力」(かんき出版)をテキスト書籍として無料配布します。

## ■講師紹介

小森 康充 氏 (小森コンサルティングオフィス 代表)

投資育成ビジネススクール「管理職塾」常任講師。

P&G時代には、常にトップ営業社員としての実績を上げ、アジアパシフィック最優秀マネージャーにもなる。

その後、日本ロレアル、COACHジャパンなど、実力主義の外資系企業で20年間の営業キャリア・人材育成キャリアを積み、独立。

その営業スキルとコーチングスキルをミックスした独自の指導スタイルは、多様な社員構成を前提とする外資系企業の組織管理ノウハウを基礎とする「小森メソッド」として、わかりやすく実践的と定評がある。



◇問合せ先◇ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局(三上・三島)  
〒530-6128 大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階  
TEL:06-6459-1700 FAX:06-6459-1703

