

# 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2026

- ◇日 時◇ 2026年7月7日(火) 10:00～17:00（昼食休憩12:30～13:30）  
※リアル受講のみの設定です。オンライン受講に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◇ 投資先企業 27,500円/人（うち消費税2,500円・昼食含まず）  
一般企業 33,000円/人（うち消費税3,000円・昼食含まず）
- ◇対象者◇ 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。
- ・「スベらない商談力」(かんき出版)をテキスト書籍として無料配布します。

## ◇講師◇ 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。



- ◇申込方法◇ 裏面に記載。請求書は開催1カ月前に発行いたします。  
参加費用は請求書到着後、記載の指定口座にお振込みください。
- ◇申込締切◇ 6月30日(火)

- ◇お問い合わせ◇ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局 藪本・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 support@sbic-wj.co.jp

## ■セミナーカリキュラム (10:00～17:00 昼食休憩12:30～13:30)

・はじめに (研修目的の共有、信頼関係の構築)

・お客様との信頼関係を築く

～購買の大原則をおさえていない商談は時間の無駄！

・信頼関係を構築する4つのポイント

～信頼されないと何も売れない！

・お客様の心の窓を開く6つの話法

～話を聞いてもらうために必要なこと！

・お客様の何にフォーカスするのか

～ニーズを探り、利点にフォーカスする！

・商談成立クロージング話法

～商談を成立させる4つのポイントとは！

・本日のまとめ～明日からどう使うか！

※各内容について、ロールプレイやワークショップを交えながら実践的に学習します。

※カリキュラムは、状況を見て変更する場合がありますので、予めご了承ください。



### ◇申込方法◇

下記申込URLまたは右の二次元コードからお申込ください。

請求書は開催1カ月前に発行いたします。

参加費用は請求書到着後、記載の指定口座にお振込みください。

### ◎リアル申込URL(会場参加)

<https://sbic-wj.seminarone.com/se20260707-r/event/>

※直接会場にお越しください。

当日受付にてお名刺を頂戴いたします。



※参加申込いただきました個人情報、参加者名簿として講師機関と共有し、セミナーの企画・運営・実施の為に利用する他、関連するアフターサービス、必要な情報提供及び投資育成制度に関する各種ご案内の為に使用いたします。また、申込された方には出席・欠席を問わず講師機関及び弊社より後日ご連絡させていただく場合がございます。

☆お問合せ先☆ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局 TEL:06-6459-1700