投資育成セミナー（リアル限定）

SBIC WEST JAPAN 大阪中小企業投資育成株式会社 Osaka Small and Medium Business Investment & Consultation Co.,Ltd

目標予算を達成できる営業社員を目指して
新任営業社員研修 《２日間コース》

「厳しい採用環境の中、やっとの思いで新入社員を採用したものの、戦力化するのはいつになるやら・・・」
「経営環境を考慮して間接部門の人員を営業にまわしたものの、本当に営業をやっていけるのか・・・」
皆さまが新任営業社員の教育に苦慮されています。まして物価上昇が続く昨今、仕入れ価格や経費の上昇が続く中、目標予算を達成できる営業社員の重要性は益々高まっています。
本研修は様々な業界・業種の営業現場にて目標予算を達成させてきた講師が、
「新任営業社員に必要な考え方と実践テクニック」を2日間かけて徹底的に叩き込む、他にはない内容です。
「目標予算を達成できる営業社員」の早期育成・戦力化を目指している企業様は是非ご活用ください。

◇日　　時◇ 2027年5月25日（火）～26日（水）
＜各日10:00～17:00（昼食休憩13:00～14:00）＞
※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〕

◇対 象 者◇ 営業部署に配属されて間もない若手営業社員、新任営業社員

◇講　　師◇ 株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ　コンサルタント **岩山　真子** 氏

大手賃貸不動産業のFC加盟会社での法人営業に3年間従事し、歴代最速で社長賞を受賞。
「営業手法は電話営業もしくは飛込訪問のみ」という営業スタイルながら、上場企業をはじめとする12，000社に対しアウトバウンドセールスをおこない、550社に上る販路開拓に成功（FC加盟店350店舗において、全国1位）。新規立ち上げ部署として、事業拡大に貢献した。
アタックス入社後は、年間1，000名に上る経営者や営業マネジャー、現場の営業担当者と面談を実施。営業課題をヒアリングする中で蓄積したノウハウを元に、中堅・中小企業への現場指導をおこなう。
若手社員向け営業セミナーの受講者満足度は90点超え。過去250名以上の新入社員に対して実施した新入社員研修においては、決めた行動を必ず最後まで実行する「やり切る習慣」の定着化を図るなど、実務に即した指導をおこなうことから、若手営業社員や新入社員のブレークスルー支援に定評がある。

◇参 加 費◇　投資先企業　33，000円／人（うち消費税　3，000円・昼食含まず）
一般企業　　66，000円／人（うち消費税　6，000円・昼食含まず）
～お申込が10名を下回る場合は中止となる可能性がありますので予めご了承ください～

◇定　　員◇　32名

◇申込方法◇　裏面に記載。請求書は開催1ヵ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◇　5月18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
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

講座プログラム

【1日目・基礎編】

1．営業社員としてのマインド

(1) 研修の目的は「あたりまえの基準を身につける」
(2) 目標達成は「習慣」だ
(3) 15種類の絶対達成クレド
先行きが不透明な時代、営業社員としてどのようなマインドを持つべきか解説します。

2．常に目標達成させる営業社員の志向

(1) 毎日遅刻せず会社に行けるなら、目標達成できる
(2) 意識では人は変わらない、無意識を味方につける
(3) AI時代の営業に求められる力
NLP（神経言語プログラミング）の理論を用い、気合いと根性だけではない「目標達成させる営業の思考」を掘り下げます。

3．一流のビジネスパーソンたる立ち振る舞い

(1) 挨拶は、「相手への価値提供」
(2) 名刺交換のキホン
(3) 2種類のコミュニケーションで、超一流のビジネスパーソンへワークを交え、一流のビジネスパーソンたる立ち振る舞いを体得します。

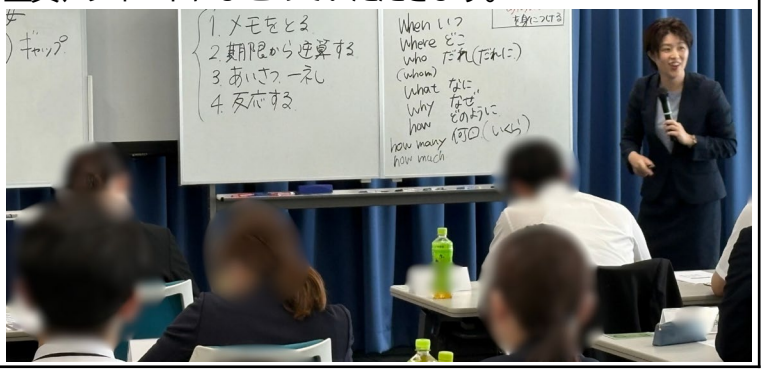
【2日目・実践編】

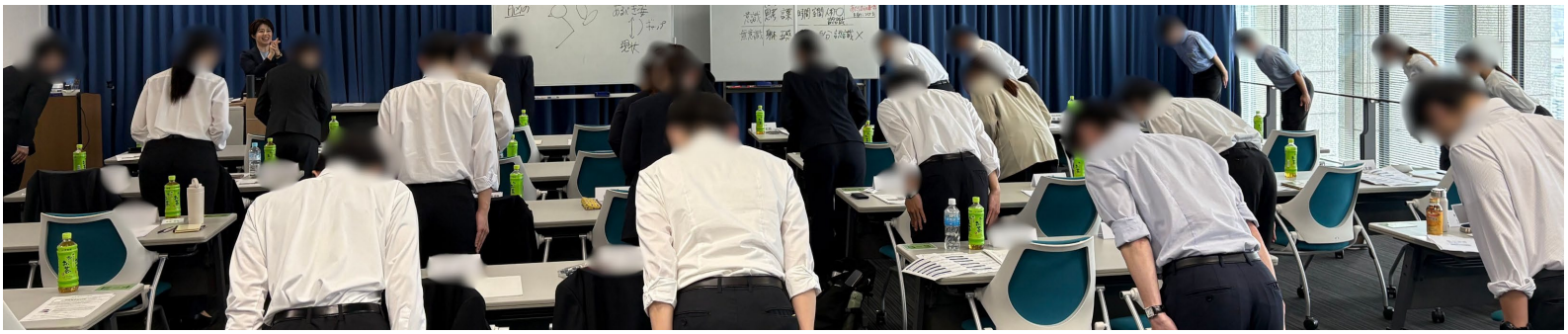
4．プロの営業社員のコミュニケーションスキル

(1) ビジネスマナー　～マナー、身だしなみ、上座・下座、電話応対、ビジネスメール～
(2) 決め手は、自分視点ではなく「相手視点」
(3) 相手と信頼関係を築く正しいコミュニケーションの手順
プロの営業社員が身につけるべきビジネスマナーを学びます。ロールプレイングを通じ、社内・社外の相手と正しく話を噛み合わせるコミュニケーションテクニックを学びます。

5．即戦力として活躍する営業になるために

即戦力として活躍し、目標達成させる営業社員になるために、本研修で得た学びを今後どう活かし実行していくか、受講者全員、レポートにまとめていただきます。





◇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ヵ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/se20270525-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。

本セミナー参加申込時にご記入いただきました個人情報（氏名・所属企業名・役職名等およびアンケートのご回答内容）は、本セミナーの企画・運営・実施および本セミナーに関連するアフターサービスその他必要な情報提供のために、㈱アタックス・セールス・アソシエイツ コンサルタントと共同利用いたします。また、上記の個人情報および本セミナーにご参加いただきました皆様の様子を撮影した写真は、今後の当社からの各種ご案内および当社の宣伝広告のために利用いたします。なお、申込された方には出席・欠席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。詳細は、当社のプライバシーポリシー（ https://www.sbic-wj.co.jp/privacy/ ）をご確認ください。

☆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