

～営業なんてこわくない。～
戦略的に売る！
営業担当者のための「超営業力強化」セミナー

生成AIに代表されるテクノロジーの進化により多くの事務系の仕事はなくなりますが、なくならない仕事、それは営業です。むしろ、お客さまを一番知っている営業社員の重要性は増すでしょう。本セミナーでは、営業に対する苦手意識をなくし、明日から自信を持って営業を行うための圧倒的に勝てる技法を、最近着目されている行動経済学に基づくノウハウを用いて丁寧に解説します。

日時 2026年9月4日(金)
13:00～16:30

会場 三重県教育文化会館

受講料 特別会員 5,500円(税込)
一般会員 12,100円(税込)
非会員 26,400円(税込)



講師 株式会社百五総合研究所 理事
地域共創事業部 部長
主席研究員 **瀧本 和彦**

百五銀行本支店勤務後、リスク部門、経営管理部門、営業店支店長等を経て現職。経営学・行動経済学の視点から、企業の戦略的な経営戦略・人的資本戦略を支援。中堅中小企業の新規事業開発および経営改善支援のほか、リスクマネジメント、事業戦略策定、人的資本戦略策定、経営幹部育成、管理職育成、営業力強化、市町のスタートアップ拠点づくり等のコンサルティング・研修を担当。慶応義塾大学大学院 法務研究科 非常勤講師、鈴鹿工業高等専門学校 客員教授、三重大学 社会連携 特任教授 兼 みえの未来図共創機構産学官連携アドバイザーを務める。著書「実践オペレーショナルリスク管理(金融財政事情)」。寄稿「人的資本経営の本質」「お客さま視点での潜在利益の掘り起こし」(金融ジャーナル)「ミスコンダクトの視点から考える不祥事防止の組織運営―行動経済学による考察―」(銀行法務21)等多岐にわたる。国家資格キャリアコンサルタント

1. とっかかりの雑談力を磨く

- (1)不確実性の高い時代の到来
- (2)人口構造・テクノロジー・価値観の変化

2. 営業活動の基本プロセス

営業の基本プロセス

3. 戦略的アプローチの極意 ①

～どんな価値を売っているかを顧客視点で理解する～

- (1)私たちが提供している価値とは
- (2)顧客が求める価値(ニーズ)を読み解く手法
- (3)【ワーク】自社の価値で解決できる顧客課題を読み解く

4. 戦略的アプローチの極意②

～戦う相手と勝つ方法を理解する～

- (1)誰に価値を届けるべきかを読み解く
- (2)セグメンテーション(S)の考え方
- (3)ターゲティング(T)
- (4)新事業創造における事業化のステップ
- (5)ポジショニング(P)

5. 戦略的プレゼンテーションの極意

～勝つためのロジックを理解する～

- (1)どんな戦略で売るべきかを読み解く
- (2)4P分析(Price)の例

6. 戦略的クロージングの極意

～決断を促すロジックを理解する～

どうすれば納得してもらえるかを読み解く

7. 戦略的アフターフォローの極意

～徹底的に好かれる～

- (1)競争に負けない営業力の整え方
- (2)お客さまが購入を決定する際の構造
- (3)価値のイドラと購入決定のロジック

8. まとめ

※プログラムの詳細は変更となる場合がございますので、ご了承ください。

お申込みはWEBサイトからどうぞ
セミナー最新情報もご覧いただけます

https://www.hri105.co.jp/seminar_event/detail/?id=466



【個人情報の取り扱いについて】

お客さまの個人情報は、セミナーの運営管理および弊社サービスに関するご案内のほか、利用目的の範囲内で利用させていただきます。なお、個人情報の取扱いおよび利用目的の詳細は弊社ホームページ(<https://www.hri105.co.jp/info/privacy.html>) をご覧ください。