

提案営業・交渉力・プレゼン能力  
向上セミナー[全6回シリーズ]

注目

# テーマ1 講義

## テーマ1 第1回目(9/19)

経営者・管理者にもおすすめ

### 人を活かす組織づくりと営業のための Webマーケティング

必見です!

年間50万アクセスを達成し、  
14件の顧客開拓に成功した事例を紹介し  
ます。この求人難の時代に適切な人材の採用術も  
伝授!

コロナにまったく動じなかった  
岡山の製造会社のV字回復の手法  
を探ります。

なぜ大きな影響を受けなかった  
のか?具体的にを行った3つのコト  
とは?



御津電子(株)  
代表取締役社長

講師

人見 雄一 氏

### 企業が抱える 問題・疑問とは

こんなお悩みを抱えている方に  
おすすめです

営業組織のパフォーマンスが伸び悩んでいる。

対面型とオンラインを併用した  
ハイブリッド型の営業へシフトしたい。

新人の教育に課題を感じている。

営業活動が属人化していて  
マネジメントできていないと感じる。



講師

セレブリックス(株)  
取締役 執行役員  
セールスカンパニー-CEO

松澤 真太郎 氏



講師

セレブリックス(株)  
セールスカンパニー  
コンサルティング事業部  
シニアコンサルタント

松井 愛莉 氏



講師

セレブリックス(株)  
セールスカンパニー  
B2Bマーケティング支援事業部  
マネージャー

島田 陽太 氏

※講師のプロフィールはカリキュラムをご覧ください

## 大枠プログラム

座学を中心とした講義を行った上で、基本的に受講者5~6名に対して1講師が専任で配属  
され、営業として体得すべきビジネスマナー及びスキルに関する実践型研修になります。

### ●研修プログラム

#### Day1 これからの営業のあり方・営業の基本

【講義】今求められる営業とは 【講義】新規開拓の重要性と顧客接点構築手法 等

【ワーク】自社理解・自社プロダクト理解~自社及びプロダクトの強み弱みをフレームワークを用いながら理解し、営業に活かそう~  
どこの誰にどんなニーズがあるのか、ターゲット選定基準をつくる

#### Day2 新規開拓実践研修①(TELアポ実践研修)

a.m.【講義】最新の営業手法トレンド把握

【講義】「多様化する顧客創出方法」WEBを活用した顧客アプローチ

【講義】「生成AI」を営業活動に取り入れてみよう!

p.m.【ワーク】TELトークスクリプトの解説・作成

【ロールプレイング】受付対応~キーマンコンタクト(切り返しトーク)

【実践】実際にリストへ営業をかけてみよう!

#### Day3 新規開拓実践研修②(商談力強化研修)

a.m.【講義】オリエンテーション 【講義】商談のノウハウ/進め方

p.m.【ロールプレイング】商談実践等

実施日程	受講者	講師人数(予定)
第2回 10月 3日(㊟)	40~45名 対象	メイン講師 1名 サブ講師 3~5名
第3回 10月10日(㊟)		
第4回 10月24日(㊟)		

研修当日ご準備  
いただきたいもの

- 各自PC、メモ用紙(ノート等)、筆記用具  
\*会場内はインターネット接続環境が整備されてます。
- 10/10の研修時にはコール用(TELアポ実践)リスト(20社以上)
- 事前課題の商談スクリプト ※事前に様式データを送付いたします。

研修参加者にご準備  
いただきたいもの

- 営業時利用している資料等
- 商談時に着用する服装  
(オフィスカジュアルでも構いません)



## テーマ2 第2・3・4回目

### 営業の原理原則を実践を 通じてインプットしよう!

必見です!

“今”知っておきたい次世代営業スタイル

~生成AIを用いた営業活動で営業生産性を大きく向上させよう!~

どんな業界のどんな営業組織でも、成果向上の為にさまざまな施策を社内で  
実施していると思います。

御社では営業活動において、どの部分に注力し時間を使っていますか?

日々の営業活動の中で成果を出すためには不変の原理原則があります。それは  
「正しいターゲットに、正しい課題を設定し、正しい提案を行う」こと。これが  
できれば、商品は選ばれますし、買ってもらえるということです。

本プログラムでは、多くの企業の営業研修支援実績を持つ(株)セレブリックス様  
より「明日から使える」「すぐに身になる」営業メソッドや、スキルやナレッジ  
定着のノウハウをお伝えいたします。

また、生成AIを用いた営業活動の手法にも触れます。