

新入社員・配転者を“**即戦力**”の営業担当者に育てる！



新任営業担当者 セミナー

2026年**4月21**日(火)
10:00～17:00

会場:九州生産性本部
セミナー室

福岡市中央区渡辺通2-1-82
電気ビル共創館6階

こんな方々にご参加いただきたいセミナーです！

- ・営業部門に配属された新入社員の方
- ・他職種・他部門から配転された新任営業担当者
- ・営業経験3年未満の営業担当者
- ・営業の基本を見直したい方

本セミナー3つのポイント

- ★営業に求められることや役割を理解し、営業としての基礎を身に付ける
- ★トレーニングやグループワーク、他の受講者との交流を通じ現場で活かすヒントを得る
- ★自身の営業スタイルを把握し、今後伸ばしていくポイントを見つける

申込方法

本セミナーは、WEBでの申込受付となります。

お申込み後、参加証・請求書をメールにてお送りいたします。

同業の方のご参加、プログラムの転用は、ご遠慮ください。

参加費は開催前日までにお振込みください。

キャンセル料につきましては、ホームページでご確認をお願いします。

その他詳細につきましては、当本部ページをご参照ください。

九州生産性 新任営業

検索

公益財団法人 九州生産性本部

～ いち早く“即戦力”の営業担当者となるために ～

【1】 営業の基礎知識

1. 営業とは何か
2. 売上高の公式
3. 単純接触効果
4. 提案営業と御用聞き営業
5. 提案営業のステップ
6. 名刺の渡し方を再確認

【2】 自身の営業戦略を立てる

1. どこを訪問すればよいか分析する
2. 何を提案すればよいかを分析する
3. どのように提案すればよいかを絞り込む

【3】 訪問前の準備事項…訪問を想定して

1. 訪問目的の明確化
2. 準備物は何か
3. 必要な情報を集めておく
…5分の世間話ができる
4. 仮説設定

【4】 提案営業のスキル

1. お客様の話をよく聴くスキル
2. 問題解決の基礎知識
3. 何を聴けばよいか
4. お客様の本音を聴き出す質問

【5】 まとめ・質疑応答

※ ロープレで使用しますので、お名刺を30枚程をご用意ください

講師

はっとりコンサルティング 代表

はっとり よしあき

服部悦章氏



食品メーカーにて生産管理・営業・エリアマネージャーを経験後、コンサルティング会社にてコンサルティング業務に携わり、平成13年7月に独立。これまで様々な業界企業に対して、500社を超えるコンサルティング実績と1500件を超える研修実績を持つ。

豊富な実績と現場でのコンサルティングを行うことから、現場で働く従業員のリアルな声を熟知し、仕事の中で壁に当たるポイント、現場でよく起こる組織課題や営業課題、管理職の悩み等を的確に把握し、受講者に応じた講義、アドバイス・ワークを行うことで受講者の意識・行動変革を促す。

現場力を高める戦略的な手法で成果に繋げることから、圧倒的な継続率・リピート率を誇り、特に管理職研修・営業業績向上・業務効率化によるコスト削減には定評があり、数回の研修でも目に見える成果が期待できる。

参加費

賛助会員企業の方：27,500円（本体価格25,000円・消費税2,500円）

未会員企業の方：38,500円（本体価格35,000円・消費税3,500円）

お問合せ先

公益財団法人 九州生産性本部 担当:坂本(さかもと) #745

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通2-1-82 電気ビル共創館6階

TEL/092-771-6481 FAX/092-771-6490

当本部事業の案内は会員企業・労組のほか、一般の企業・労組にもお送りしております。

今後、このような経営・教育等の講座案内が一切不要な場合は、上記記載の担当者または当本部お客様相談窓口までご連絡ください。