

お客様からの信頼を得るためのノウハウを公開!

新任営業職のための 「営業力」基礎コース

セミナーのねらい 1

営業に対する苦手意識を克服する

セミナーのねらい 2

人間心理を理解し、相手の立場を考えられるようになる

セミナーのねらい 3

トップセールスが使っているテクニックを知る

本セミナーでは、初めて営業される方向けに、心理カウンセラーでもあり、トップセールスの経験を持つ講師が、営業の意義、意識の向け方や、現場で使えるテクニックを詳しく解説します。さまざまな個人ワークとグループワークを通して、営業現場での感覚を掴んでいただきます。

講師



和田 勉 氏
(株)セルフ・イングループ
代表取締役

京都府立大学を卒業後、大手製薬メーカー 三共(株)で営業を担当し、好業績をあげて会社に貢献する。その間の様々な経験から、心理学、NLP、コーチング、仏教、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。その後、三井化学(株)に転職。子会社の支店長時代の学びを活かすことで、全国営業トップ支店となり、その成果が認められ、全国営業統括と社内営業研修を任される。2013年末に同社を退職し、(株)セルフ・イングループを設立。実施する研修では人が行動できない原因を外すことで研修後の行動を劇的に変え、業績にすぐ反映されると評判が高い。

主な内容

- これから取り組む「営業」への不安を明確にする
 - 今の不安を洗い出す
 - 意識の重要性を知る
- 営業の仕事の本質を理解する
 - どんな世の中でも営業の仕事は必須
 - やりがいを持てる最高の仕事
 - 自分が一番成長できる
- トップセールスのテクニックを盗む
 - トップセールスが無意識にしていること
 - コンフォートゾーンを理解する
- 聴く技術を理解する
 - 聴く技術の3大ポイント
 - 聴き方7つの極意

2025年6月24日(火)

9:30 ~ 16:30

会場 稲毛セミナールーム

受講料 会員：24,200円 消費税込(資料代含)
一般：35,200円 消費税込(資料代含)
※1社2名以上ご参加の場合、合計金額の10%を割引きます

定員 30名

※申込者が10名未満の場合は、中止とさせていただきます



お申込方法のご案内

01 

弊社ホームページ、セミナー予定表からお申込みください。

ちばぎん総研 セミナー  検索 <https://www.crinet.co.jp/seminar/>



02 

お申込後、確認メールを配信（自動配信）いたしますので「@crinet.co.jp」からのメールが受信できるように設定をお願いいたします。

※確認メールが届かない場合、お申込みが当社に届いていない場合が想定されますので、お手数ですが当社へ別途ご確認ください。

03 

受講票、請求書をご連絡担当者宛にご郵送いたします。

※お申込者が10名未満の場合は、中止とさせていただきます場合がございます。ご了承ください。

受講料のお支払方法

自動引落契約のある会員の方

セミナー開催月の翌月5日に、ご契約口座（会費支払口座）より所定金額を引き落としいたします。

請求書を連絡担当者宛にご郵送します。

※領収書が必要な方は別途ご連絡ください。

自動引落契約のない会員及び一般の方

請求書をご郵送いたしますので、開催日前日までに指定口座へお振込みください（振込手数料はご負担願います）。

※領収書は発行いたしません。「振込金受取書」を領収書としてご使用ください。

注意事項

- ✓ **講演の録音、録画はご遠慮願います。**
- ✓ 開催当日のキャンセルは受講料を頂戴いたします。ご了承ください。
- ✓ 37.5度以上の熱のある方や具合の悪い方は、受講をご遠慮ください。

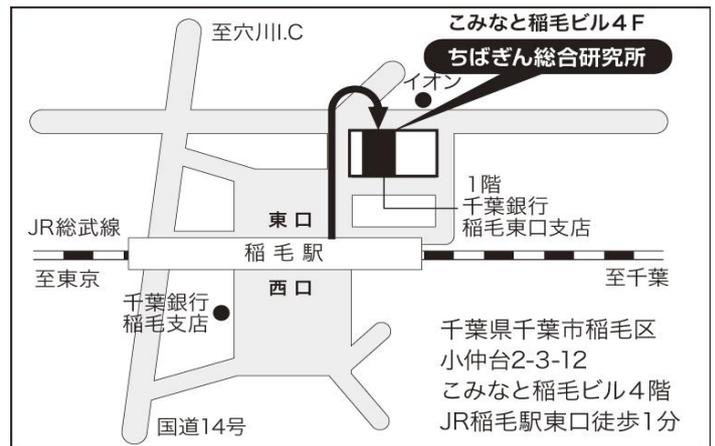
お問い合わせ先

株式会社ちばぎん総合研究所
経営コンサル第二部

TEL: 043-351-7430

ホームページ:<https://www.crinet.co.jp/>

稲毛セミナールーム案内図



駐車場はございません。お車でのご来場はご遠慮ください。



弊社ホームページからメールマガジンにご登録いただくと、いち早くセミナーの予定をお届けします！ぜひご登録ください。

<https://www.crinet.co.jp/mailmagazine/>

