

営業の不安を自信に変える！ 若手社員向け 営業力基礎研修

トップセールスが教える、お客様の信頼を得るためのノウハウ

本セミナーでは、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、「なぜ」から「どうすれば」までを徹底解説。
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。

「私にもできる！」

そう実感し、自信を持って現場で活躍できる人材へと成長させます。

ねらい1

営業に対する
不安や苦手意識を取り除き、
自信とやりがいを持つ

ねらい2

現場で即実践できる、
具体的な営業テクニックを
身に着ける

ねらい3

傾聴スキルを身につけ、
「話す営業から聴く営業へ」
ステップアップする

講師

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、N
LP、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・インプルーブを設立。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。



和田 勉氏
(株)セルフ・インプルーブ
代表取締役

主な内容

導入編 不安の解消とマインドセットの構築

- ✓ 「営業」への漠然とした不安を明確にする
 - 今の不安を洗い出し、課題を明確にする
 - 「意識の持ち方」の重要性を知る
- ✓ 営業の本質を理解する
 - どんな世の中でも「営業」が不可欠な理由
 - やりがいを持てる最高の仕事
 - 自己成長を加速させる

実践編 トップセールスの「思考」と「技術」を学ぶ

- ✓ 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

2026年5月13日(水)

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 

弊社ホームページからお申込みください。

▶ [セミナーお申込み・ちばぎん総合研究所](#)



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。

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/>

