2025 OKBビジネスセミナーのご案内

翌日から実践できる！営業パーソンスキル強化セミナー
～お客様のニーズを深く引き出す商談力～

講 師　株式会社ナレッジ・プラクティス・コンサルティング　代表取締役 /
一般社団法人日本経営協会　講師 / 中小企業診断士・事業承継士　宇井　克己　氏

ね ら い

本来の営業の役割は、お客様の課題を見極め、解決策を提案し、理想の姿の実現を支援することです。
そのためには、表面的なニーズにとどまらず、お客様自身も気づいていない“真の課題”を引き出す力が求められます。しかし現実には、日々の業務に追われ、十分な指導を受けられず、我流の営業スタイルに陥っている若手も少なくありません。「自信が持てない」「成果が出ない」と悩みながら営業活動を続けている方も多いのではないでしょうか。
本セミナーでは、入社 1～5 年目の若手営業パーソンを対象に、営業の基本となる“型”をお伝えします。
お客様の本音を引き出し、信頼を得る営業のプロフェッショナルを目指しましょう。

対象	若手・新入社員 入社 5 年目までの 営業担当の方
日時	2025 年12 月 9 日(火) 10:00～17:00
会場	OKB Harmony Plaza 名駅 （名古屋市中村区名駅 4-6-17　名古屋ビルディング 10 階）
受講料 1 名 様 消費税込	共立ビジネスクラブ会員さま 11,000 円 一般 26,400 円
定員	30 名　※定員になり次第、締め切らせていただきます ※お申し込み状況によっては、開催を見送ることがあります

講師プロフィール

京都外国語大学を卒業後、CKD（株）へ入社。トヨタ自動車など自動車メーカーへの営業、海外営業などを担当。1998 年（社）中部産業連盟に勤務、コンサルティングの企画営業、プロジェクトマネジャー等を担当し、2000 年中小企業診断士登録、2002 年経営コンサルタントとして開業。「人と組織を強くする」をコンセプトに一部上場企業から小規模企業まで幅広く、「会議活性化」、「営業力強化」、「管理者育成・リーダーシップ強化」、「マーケティング支援」などのコンサルティング・研修を行う。

カリキュラム　※プログラムは変更になる場合がございます

1. オリエンテーション
2. 営業パーソンの「役割」とは
3. 商談の進め方・スキルの基本①
4. お客様とのより良い人間関係を構築する
　～“人間関係構築力”を高める～
5. 商談の進め方・スキルの基本②
6. 営業の成果とプロセスをマネジメントする
7. 今後の実践
8. まとめ・講師講評

※詳細は WEB ページ「OKB ビジネスセミナー」をご覧ください

お申し込みはホームページをご利用ください　OKB ビジネスセミナー　検索

FAX でお申し込みの場合は、受講申込書をご利用ください。受講申込書は OKB 総研ホームページよりダウンロードしていただけます

お問い合わせ

株式会社 OKB 総研
共立ビジネスクラブ事務局
0120-39-5505 9:00～17:00※土日祝、年末年始を除く
FAX.0584-74-2688　https://www.okb-kri.jp