

2026 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。「一生懸命説明したのに、商品紹介だけで終わってしまう」「商談はできても、次のアポイントにつながらない」「提案がうまく刺さらず、最後は価格の話ばかりになってしまう」そんな手応えのなさを抱えたまま、営業活動を続けている若手も多いのではないのでしょうか。

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	講師プロフィール	
日時	2027年1月28日(木) 10:00～17:00	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。	
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)	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	
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	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	
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 ※同業者の方のご参加はご遠慮ください		

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>