

# 営業力強化セミナー

～トップ営業の極意を学び、我流の営業から脱却しよう！～

営業職に必須の「傾聴力」「質問力」「交渉力」などのスキルやテクニックをわかりやすく解説します。営業の初心者や苦手意識をお持ちの方でも楽しく体得できます。

日時

2025.6/18(水) 9:30～16:30  
(受付開始 9:00)

定員

60名 ※申込状況により増席になる場合がございます

超前向き、  
モチベーター講師です!



わだ べん  
和田 勉氏

会場

アゴラ静岡 7階 大会議室  
(静岡銀行 呉服町支店ビル)

静岡市葵区追手町 1-13 (JR静岡駅から徒歩約8分)  
駐車場の用意はございません。(公共交通機関をご利用ください)

会場  
マップ

対象

- 営業担当の方
- 自身の営業スタイルを見つめ直したい方

プログラム (抜粋)

※詳細は HP を  
ご覧ください



- 1 あなたの営業に対する不安は何ですか？  
・営業に対する悩みで多い項目
- 2 できる営業パーソンが実践していることは？  
・売れる営業、売れない営業の違いは？
- 3 トップセールスはお客様の購買心理を読んで活用する！  
・心理学を味方につける
- 4 お客様との関係性を構築するトップセールスの「聴く技術」  
・人はなぜ他人の話を聞かないのか？
- 5 トップセールスは本音・ニーズに迫る「質問力」が違う！  
・質問力を鍛えるトレーニングメニュー
- 6 お客様が納得して購入するトップセールスの「交渉力」  
・交渉でやってはいけないこと
- 7 あなたの明日からの具体的行動コミットメント

※本セミナーはワークを取り入れながら進めてまいります。  
※休憩は、途中で適宜取ってまいります。

受講者の声



ポジティブで楽しい話が多く、あっという間だった。バイタリティに満ちた自信とパワーもらえた。  
(40代 卸売・小売業)

相手を惹きつける話し方で、講師自身がなによりもよいお手本だと感じた。(20代 製造業)

異業種の方との交流で、自分の足りない部分がわかった。明日からは意識して営業力UPにつなげたい。(30代 建設業)



研修イメージ



## 講師

株式会社セルフ・イングループ 代表取締役

わだ べん  
和田 勉氏

18歳の時、飛び込みの教材販売において1週間で約70万円の収入を獲得し、自身の営業センスに気づく。大学卒業後、三共株式会社で営業を担当、高業績を上げる。その間、九死に一生を得る経験をしたことで「人は何のために働くのか、何のために生かされているのか」を深く探求し、心理学、NLP、コーチング、仏教、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。その後、三井化学株式会社に転職。子会社の支店長時代に全国営業トップ支店に導く。2013年末に同社を退職後、株式会社セルフ・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である「メンタルブロック」を外すことで研修後の行動を劇的に変え、業績に直結すると評判が高い。

## 事務局より

心理学や武道などたくさんの引き出しを持つ、人としても魅力ある講師です。明日からすぐに実践したいと思える内容が多く、受講者からは受講後にポジティブになれたと大好評です。

### 受講料 (一人あたり:資料代、消費税を含む)

| 会員区分 | 申込人数 | 1～2名      | 3名以上      |
|------|------|-----------|-----------|
| 維持会員 |      | 14,300円/人 | 11,550円/人 |
| 賛助会員 |      | 28,600円/人 | 23,100円/人 |
| 非会員  |      | 42,900円/人 | 34,650円/人 |

※開催日前日の正午までにキャンセルのご連絡をいただけない場合、ご入金の有無にかかわらず受講料をいただきます。

### お申込み要項 WEB申込受付中!

静岡経済研究所 経営セミナー 🔍 検索

- ①当所HPのセミナーページまたは下のFAX用「参加申込書」にてお申込みください。5名以上の場合は、複数にわけてお申込みいただくかHPの専用フォーマットをご利用ください。
- ②開催日の2週間前をめぐりに、連絡担当者様のメールアドレス宛に「参加証」と「請求書」をお送りします。

※郵送をご希望の方はセミナー担当までご連絡ください。

★諸般の事情により、日程・内容が変更または開催が中止となる場合がございます。

当研究所 HP・SNS も  
ぜひご覧ください!



★メール到着後の「請求書」「参加証」  
ダウンロード方法はこちら▼



check!



## 参加申込書 (6/18 営業力強化)

|                            |              |         |     |            |         |     |  |  |
|----------------------------|--------------|---------|-----|------------|---------|-----|--|--|
| 貴社名                        |              |         | 業種  |            |         | 電話  |  |  |
| ご住所                        | 〒            |         |     |            |         | FAX |  |  |
| 会員区分<br>(いずれかに○)           | 維持会員         | 賛助会員    | 非会員 | 連絡<br>ご担当者 | (所属・氏名) |     |  |  |
| 連絡ご担当者<br>メールアドレス (必須)     |              |         |     |            |         |     |  |  |
| ご<br>参<br>加<br>者<br>氏<br>名 | (フリガナ) ..... | (所属・役職) |     |            |         |     |  |  |
|                            | (フリガナ) ..... | (所属・役職) |     |            |         |     |  |  |
|                            | (フリガナ) ..... | (所属・役職) |     |            |         |     |  |  |
|                            | (フリガナ) ..... | (所属・役職) |     |            |         |     |  |  |

- ・ICレコーダーなど、録音機器のお持ち込み、講義中のパソコン等のご使用はご遠慮ください。
- ・当所では、個人情報の保護に関する法律(2003年5月30日法律第57号)に基づき、セミナーにお申込みいただいた皆様の個人情報を取り扱っております。詳細につきましては、当所ホームページ (<http://www.seri.or.jp>)「プライバシーポリシー」にてご確認ください。

参加申込書送信先 FAX 054-250-8770

お問い合わせ先

一般財団法人静岡経済研究所  
静岡市葵区追手町1-13 アゴラ静岡5階

セミナー担当

TEL 054-250-8750