

座学だけで終わらない！ 実務に活用でき受注率が2.7倍になる

営業職（新入社員～入社5年目）のための

超実践的スキルアップセミナー



株式会社TH企画
TH企画セミナーセンター

営業職の皆様へ

受注率を劇的に向上させるための必須スキル・ノウハウを習得する研修をご提供します。

当セミナーは、営業現場で即実践可能な内容で構成され、確実に成果を上げるための4つの柱をご用意しています。

- 1日目：ライティング技術の極意を習得文章力は営業の要です。お客様の心を掴み、行動を促すための論理的かつ魅力的なライティング技術を身につけていただきます。この技術を活用することで、受注率が飛躍的に向上すること間違いありません。
- 2日目：実践的プレゼンテーション技術を学ぶ営業シーンで即役立つプレゼンテーションスキルを習得します。お客様を動かすための実践的なノウハウを学び、日々の営業活動に活かしてください。説得力あるプレゼンで、成約率を大幅にアップさせましょう。
- 3日目：営業担当者として、会社に利益をもたらす利益思考力は必須です。お金の流れを理解し利益思考を身に着け受注率アップに繋がります。
- 4日目：交渉力を究める営業の最終決定を左右する交渉力を強化します。負けず交渉術を習得し、Win-Winの結果を引き出すための具体的なテクニックを学びます。このスキルをマスターすることで、どんな場面でも確実に成果を上げることができます。

全ての講座は、即実践できる内容ばかり。習得した知識・スキル・ノウハウは、確実に営業現場での受注率向上に直結します。

今こそスキルアップのチャンス！ 営業成績を劇的に変えるこのセミナー、ぜひお申し込みをお待ちしております！！

受講対象：営業（コマーシャル）業務を担当する方々

受講方法：WEB受講（Zoomでのリアルタイム接続（同時双方向））

料 金：1社あたり1,760,000円（消費税10%込み）

※10名で受講した場合、1名様あたり176,000円、1講座あたり44,000円

※10名様以上は、1名追加につき154,000円

プログラム概要

- 1日目. 09:00-17:30 受注率が向上する営業担当者のためのライティング技術
- 2日目. 09:00-17:00 営業シーンで活用できる武器になるプレゼンテーション
- 3日目. 09:00-16:30 営業担当者のためのお金の流れと利益思考
- 4日目. 09:00-17:00 営業現場で役立つ負けず交渉力

※企業様の業務時間によって開始時間を前後することは可能です

※詳細な各プログラムは次ページ参照

受注率が向上する営業担当者のためのライティング技術

1.研修の狙いと概要・読み比べ《講義・演習》 09:00~09:40 (40分)

2.「なぜ」と「誰」を考えて「内容」を決める 09:40~11:00 (80分)

- (1) 必要性や活用目的を的確に理解する
《講義・演習》
- (2) 情報の過不足確認《講義》

3.理解して欲しいポイントを整理する 11:00~12:20 (80分)

- (1) 要旨やポイントを整理する
《講義・演習》
- (2) 説明する順番を考える
《講義・演習》
- (3) 段落の最初に要約文を書く
《講義・演習》

～昼休み～ (60分)

4.根拠を展開する 13:20~14:45 (85分)

- (1) 自分の意見に根拠を添える
《講義・演習》
- (2) 筋道を追って説明する
《講義・演習》
- (3) 文レベルでの表現方法
《講義・演習》

～休憩～ (15分)

5.総合演習 15:00~17:30 (90分)

- ・事前課題のリライト
《演習》
- ・グループ内での発表と相互振り返り
《演習》

講師：株式会社 BCL 代表取締役 別所 栄吾 先生

略歴：1992年 (公財)日本生産性本部入職

衛星放送による企業向け教育番組制作を始め、経営者、管理者、新入社員、ディベート能力開発シリーズなどの教育用ビデオ教材、CD-ROMで学ぶ経営診断マニュアルなどの開発と研修に従事

1999年 産業ディベート開発センター長(現・知の技術研究開発センター)

ディベート、プレゼンテーション研修等のプログラムを開発、多数の講師養成を図り、事業を拡大させる

2003年 同本部 経営アカデミー人的資源管理コース修了

2007年 同本部 退職

2007年2月 株式会社BCL 代表取締役 平均165日/年の研修を実施

2013年~14年 拓殖大学客員教授

著書

『ディベートに学ぶ 会議の技術』 生産性出版

『あなたの話は、なぜ伝わらないのか?』日本経済新聞出版

『お前の言うことはわけがわからん!と言わせない ロジカルな話し方超入門』ディスカヴァー・トゥエンティワン など

営業シーンで活用できる武器になるプレゼンテーション

1. 準備にもStepがある（演習、ワーク） 09:00~10:30（90分）

- ・プレゼンはビジネスで成果を上げる必須スキル
- ・現地の確認 ・準備の始め方
- ・エレベータピッチ ・構造的に考える頭の使い方
- ・ 이슈を磨く ・一言で目的を表現する習慣

2. 聞き手は誰？フォーカスの絞り方（演習、ワーク） 10:30~12:00（90分）

- ・キーパーソンは誰なのか？
- ・ターゲットの絞り方
- ・聞き手が望むものをどうやって理解するのか
- ・準備8割といわれる理由
- ・何をどのようにリサーチするのか
- ・フォーカスすることで印象は劇的に変わる

～昼休み～（60分）

3. インパクトを残すことに拘る（演習、ワーク） 13:00~14:30（90分）

- ・人は見た目が9割ってほんと？！ ・3種の神器
- ・数字で語る ・ファクトで語る
- ・ストーリーで語る ・理と情にアプローチする

4. スライドの見せ方（演習、ワーク） 14:30~15:30（60分）

- ・究極はスライドは必要ない
- ・見せ方で重要な3つのポイント
- ・実践演習
- ・陥りがちな罠

～休憩～（15分）

5. デリバリー（演習、ワーク） 15:45~17:00（75分）

- ・デリバリーで意識すべき5つのポイント
- ・ゼスチャーはこうして使う
- ・視覚、聴覚にフォーカス
- ・緊張のマネジメント
- ・上達のコツ

講師：株式会社TH企画 代表取締役 魚住 裕典

略歴：1999年4月～2002年7月 AstraZeneca株式会社
 2002年8月～2019年3月 武田薬品工業株式会社
 この間、米国留学、MBA取得、ISL（NPO）国内留学を経験
 2019年4月 株式会社TH企画 参画
 2020年4月 同社 代表取締役
 2022年8月 ユーキャスト合同会社 設立 CEO
 コミュニケーション、プレゼンテーション、マーケティング、交渉力をテーマに企業研修た教育セミナーに
 毎月5社以上に実践指導

営業担当者のお金の流れと利益思考

1. 営業担当者こそ経営・会計を踏まえた「営業術」を学ぶ 09:00-09:30 (30分)

2. 営業担当者が理解すべきお金の流れ 09:30-10:30 (60分)

- (1) ブロックパズルでお金の流れを「見える化」し営業に現場で役立てる
- (2) 営業で役立つ思考を鍛えるためのブロックパズル作成
 - ・家計をブロックパズルで表すと
 - ・会社の数字でブロックパズルを作ってみる
- (3) ブロックパズルをどうやって営業活動に活かすか

3. 会社の数字を読み解くことで営業成績を向上させる 10:30-12:00 (60分)

- (1) 営業にも役立つ会計をざっくりと理解する
 - ・決算書とはお金の「流れ」と「状態」を示すもの
 - ・営業担当者が会計の知識を身につけておくべき良い理由
- (2) 会社の数字を「2つのパズル」で表してみる
 - ・これだけは覚えておきたい会計の肝（会計を理解すると営業の質が変わる）
 - ・超有名企業の決算書を読み解いてみる（営業の現場でも役立つスキル）

～昼休み～ (60分)

4. 営業担当者が身につけるべき利益思考力 13:00-14:20 (80分)

- (1) 儲けを見抜く収益シミュレーション
- (2) 初期投資が回収できるのは何年後か？

～休憩～ (10分)

5. 営業担当者の必須知識～値上げを実現する技法～ 14:30-16:00 (90分)

- (1) 付加価値を作れば、値上げはできる
- (2) 値上げの際に重要な5つのポイントと値上げを阻む7つの壁
- (3) 値上げ前にやっておきたいたった1つのこと

6. 全体の振り返りとこれから取り組む具体的策 16:00-16:30 (30分)

講師：1級ファイナンシャルプランニング技能士 勝並 進

略歴：1995年4月～2001年3月 三井住友海上火災保険株式会社

2001年4月～現在 三井住友海上あいおい生命保険株式会社（三井住友海上火災保険株式会社から出向）
大学卒業後、損害保険会社で6年間、グループの生命保険会社に出向し4年間、保険代理店営業担当として、代理店の経営指導、マーケティング支援、販売支援、社員教育に従事。

その後、生命保険会社の本社営業推進部門にて、代理店新規開拓・活性化の企画・運営に携わる。

現在は、DX推進部門で、デジタルを活用できる人材の育成やデジタルを活用した営業戦略、営業活動の企画・推進に従事。

営業現場で役立つ負けない交渉力 (6時間)**イントロダクション** 09:00~09:20 (20分)

ビジネスにおける交渉の特徴

営業で役立つ交渉の基礎 09:20~10:20 (60分)

価格交渉の構造 ・ ZOPA/BATNA

交渉力 ・ アンカリング

信頼関係 ・ 交渉のステップ

交渉戦略の種類と戦術 10:20~12:00 (100分)

分配交渉 ・ 統合交渉

営業現場で実践できる交渉演習 ・ ディスカッション

～ランチブレイク～ (60分)

交渉における心理的落とし穴 13:00~13:45 (45分)

認知バイアス ・ 影響力

組織の意思決定の罠 ・ ディスカッション

交渉の実践① 13:45~14:45 (60分)

交渉の準備 ・ ファーストオファー

交渉ダンス ・ クロージング

～コーヒーブレイク～ (15分)

交渉の実践② 15:00~16:00 (60分)

交渉倫理 ・ 交渉の心得

ディスカッション

対立のマネジメント 16:00~17:00 (45分)

営業現場でも活用できる対立マネジメントの手法とマインド

ディスカッション

質疑・応答**講師：株式会社TH企画 代表取締役 魚住 裕典**

略歴：1999年4月～2002年7月 AstraZeneca株式会社

2002年8月～2019年3月 武田薬品工業株式会社

この間、米国留学、MBA取得、ISL (NPO) 国内留学を経験

2019年4月 株式会社TH企画 参画

2020年4月 同社 代表取締役

2022年8月 ユーキャスト合同会社 設立 CEO

コミュニケーション、プレゼンテーション、マーケティング、交渉力をテーマに企業研修や教育セミナーに

毎月5社以上に実践指導