

写)東京三栄会幹部、研修委員

2019年12月吉日

東京三栄会 会員各社 社長 殿

東京三栄会研修委員長  
加 藤 大 策  
(東京三栄会事務局)

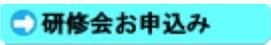
**【東京三栄会】研修開催案内 - 『営業パーソン研修』**  
～提案型営業の基本を学び、商談・交渉の実践力を身に付ける～

拝啓 貴社益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。  
平素より東京三栄会研修委員会主催の研修にご参加いただき、誠にありがとうございます。

さて、顧客基盤の拡充や、業績を牽引する売上げの拡大には、多様化する顧客ニーズを的確に把握し、課題解決に繋がる提案型営業を行うことが有効な手段の一つとなりますが、若手や、他部署からの異動間もない営業パーソンが、OJTのみで一朝一夕に実践出来るものではありません。そこで三栄会では、提案型営業の基本を学ぶと共に、自社商材を例に、ロールプレーを通じて、商談の組立て方や交渉戦術を実践的に身に付けていただける『営業パーソン研修』を下記の通り開催いたします。会員各社さまのご参加をお待ち申し上げます。

敬具

記

1. 対象者 : 新人及び若手営業担当者、異動間もない営業担当者
  2. 日程 : 2020年2月20日(木)～21日(金)(一泊二日)  
2/20(木) 9:30 [集合] ～ 2/21(金) 16:30 [解散予定]
  3. 研修会場 : 三井物産㈱ 人材開発センター(湯河原) 〒413-0001 静岡県熱海市泉 428-3  
TEL: 0465-62-0804、FAX: 0465-62-0450、E-mail: [mjinzai@dg.mitsui.com](mailto:mjinzai@dg.mitsui.com)
  4. 講師 : 産業能率大学 経営学部 教授 高橋 聡 氏  
(産業能率大学で、マーケティング領域を中心とした教育研修等に20年以上従事)
  5. ねらい : \* 講義や個人ワーク、グループ討議を通じて提案型営業の基本を学んでいただきます。  
\* 商談展開の組立てや交渉戦術の実践を、ロールプレーを通じて学んでいただきます。  
(講義内容詳細は、別紙研修プログラムをご参照ください。)
  6. 定員 : 30名(先着順に受付け、定員になり次第受付けを締め切らせていただくことがあります。)  
\* 受講生を確定の上、お申込みください。  
\* 1社から6名以上のお申込みの場合、受講人数の調整をさせていただく場合があります。  
\* お申込みが20名に満たない場合は中止することもありますので、予めご了承ください。
  7. 受講料 : 1名につき¥40,000(研修・教材費、一泊分宿泊・食費及び帰りの湯河原・熱海駅までの交通費を含み、それ以外の旅費等の費用は各自ご負担ください。)  
\* 東京駅起点、片道500km以上遠からご参加の場合、旅費補助(1万円)制度がありますので、ご活用ください。  
\* 本研修受講の為、研修会場併設の宿泊施設での前泊をご希望の方は、受講申込みと合わせてお申込みください。  
(宿泊費¥6,500、夕食¥1,700、朝食¥800(いずれも税別)が別途掛かります。)
  8. 申込方法 : 三栄会ホームページ  より **1月20日(月)**までにお申込みください。  
食物アレルギー対応食等の個別ニーズは、申込み後に東京三栄会事務局にご相談ください。
- 問い合わせ先: 東京三栄会事務局(三井物産㈱事業統括部企画業務室内) 矢納 仁 / 吉田 和美  
(TEL: 080-9340-6858 / 080-9341-4541、E-mail: [SaneikaiTKAOI@mitsui.com](mailto:SaneikaiTKAOI@mitsui.com))

以上

# 東京三栄会「営業パーソン研修」プログラム(2020年)

～提案型営業の基本を学び、商談・交渉の実践力を身に付ける～

東京三栄会研修委員会

講師： 産業能率大学 経営学部 教授 高橋 聡 氏

時間	(1日目) 2月20日(木)	時間	(2日目) 2月21日(金)
		7:45 朝食 8:50 チェックアウト及びルームキー回収	
9:30	<p>* オリエンテーション (メンバー自己紹介など)</p> <p><b>1. 提案型営業の基本構造</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客サイドと営業サイド 顧客満足の基本要件 (顧客満足の必要条件と十分条件)</li> </ul> <p><b>2. 営業サイドの情報整理</b></p> <p>自己の扱う商品(サービス)の捉え方 VTR視聴、振り返り、ドリルワーク (提案題材 ⇒ 機能特徴 ⇒ 利点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>演習(個人ワーク) ・ グループ内検討</li> <li>講評解説</li> </ul>	<p>9:00 * 初日の振り返り (つづき)</p> <p>VTR視聴、振り返り、ドリルワーク</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>演習(個人ワーク)</li> <li>グループ内検討 ・ 講評解説</li> </ul> <p><b>5. 商談展開の組み立て</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>商談のプロセス</li> <li>商談の各ステップにおける留意点</li> </ul>	
12:00	昼食	12:00	昼食
13:00	<p><b>3. 顧客サイドの情報整理</b></p> <p>顧客の捉え方 (顧客概要 ⇒ 状況 ⇒ ニーズ) VTR視聴、振り返り、ドリルワーク</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>演習(個人ワーク)</li> <li>ヒアリングスキル(質問力・共感力) ドリルワークと解説</li> </ul> <p><b>4. 顧客の得る効用とは？</b></p> <p>営業サイドと顧客サイドの結び付け (ニーズ × 利点 ⇒ 具体的効用)</p>	<p>13:00 <b>6. 交渉戦術の実践</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>交渉の基本的な考え方</li> <li>交渉におけるテクニック</li> <li>商談シナリオ作成</li> <li>グループ内ロールプレイング → 相互フィードバック</li> </ul> <p>◆ <b>まとめ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>学習内容の活用場面について</li> </ul>	
18:30	一日目終了(予定)	16:00	<p>終了(予定)</p> <p>* アンケート提出後 解散</p>
19:00	夕食懇親会		