

基本の確認から実践まで！ 営業セミナー

日 時	2026 年 9 月 15 日 (火) 10 : 00 ~ 17 : 00		
会 場	静岡商工会議所 静岡事務所会館 4 階会議室		
参加費	会員 : 14,300 円 一般 : 18,700 円 (教材費・消費税込)		
対 象	営業管理者・営業社員	定 員	40 名 (申込先着順)

◆振込先 静岡銀行 呉服町支店 普通預金 NO. 1 3 0 9 8 口座名：静岡商工会議所

■ 静岡商工会議所ホームページ <https://www.shizuoka-cci.or.jp/>

1	あなたの営業大丈夫？	・あなたの営業スタイルは？ ・目指すべき営業スタイルを考える ・お客様の課題に仮説を立てているか？
2	ソリューション営業とは？	・今までの人間関係だけでは通用しなくなる ・お客様視点をもち、問題解決型営業となる ・「御用聞き営業」から「提案型営業」への転換
3	顧客アプローチ戦略	・顧客心理と営業ステップ ・ターゲット重点戦略
4	成功率を上げる鍵は何か	・営業パフォーマンス向上の方程式 ・商品売る前に自分を売れ ・クロージングのタイミング

- ・話が実践に使える内容ばかりで、とても勉強になりました。忘れずに実行します！
- ・他業種の方の営業トークが聞けたことで、自分の能力の判断基準ができました
- ・見直せたことや今後まさに実践していきたいことも教えてくださりありがとうございました。
- ・講師の先生の実際に経験した話がおもしろく、とてもわかりやすかったです。真似します。
- ・営業のプロとして時間コントロールし、できるだけ長くクライアントに向き合っていきます！
- ・当社の営業戦略に問題がある事に気づきました。持ち帰って改善したいと思いました。
- ・営業に活かすことができる心理学について幅広く学ぶことができた。

フリガナ	TEL	
事業所名		
フリガナ	FAX	
役職 申込者名		
所在地		
Email		
フリガナ		
役職 参加者名		
フリガナ		
役職 参加者名		
静岡商工会議所会員・一般(どちらかに○)		受講料合計 () 円 振込予定日 月 日

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、講座開催に係る受講者の確認、受講者名簿の作成、出欠確認、受講料の入金確認及び講座運営に関する連絡の目的のみに使用いたします。NOHP