

～ AI時代の今こそ、“聞く力”で選ばれる！ ～ 売れる営業に変わる、セールストーク実践セミナー

お客様の本音を引き出す「**聞き方**」と、成約につながる「**話法の型**」。

「訪問件数は減っていないのに、受注が伸びない」「若手が育たず、営業が個人の力量まかせになっている」——多くの企業で聞かれる声です。AIで仕事のスピードと効率が上がっても、結局お客様から選ばれるのは、良い関係性を築ける人です。その差は能力や経験年数ではなく、お客様との会話の「進め方」から生まれます。本セミナーでは、本音を引き出す聞き方、信頼関係を築く伝え方、成約につながる話法の「型」を、ロールプレイングを交えて実践的にお伝えします。営業を属人化させず、社内で再現できる力に変えたい経営者、管理職、営業リーダー、人材育成ご担当者の皆様、ぜひご参加ください。

● **日時** 2026年12月2日(水)
14:00～16:00

● **開催形式** リアル形式

● **開催場所** 江東区産業会館 2階
第5・6展示室
(江東区東陽4-5-18)

● **定員** 30名
※定員になり次第、締切となります。
※ご参加いただけない場合のみ事務局よりご連絡します。

● **参加費** **無料**

● **申込方法**
①下記に必要事項をご記入の上、FAXでお申込み
いただくか、東京商工会議所ウェブサイトの
「イベントを検索」よりお申し込みください。

【イベント番号】No. 207690

②参加券は発行いたしませんので、当日受付にて
本参加申込書またはお名刺をご提示ください。

● **内容(予定)** ※変更になる場合がございます。

1. 顧客との信頼関係を築く「**聞き方**」の技術
ラポールとは？／2つの質問技法／傾聴実践 等
2. 成果につながる営業のマインドセット
行動を促進する考え方／「営業」とは〇〇である
3. 成約率を上げる話法テンプレート <実践ロープレ>
悩みを解決に導くセールス手法／紹介を引き出す話法
4. 質疑応答

● **講師紹介**

株式会社プロップス ワン
代表取締役

福田 純子 氏

(プロビジネスコーチ／
営業ロープレの専門家)



【講師略歴】

営業指導歴20年。大手生命保険会社にて、主に金融機関代理店(メガバンク・大手証券会社など)35の金融機関への営業支援・研修を担当。指導実績は延べ3万人、登壇2,000回以上。受講者の98%が営業成績を改善。現在はプロビジネスコーチ／研修プロデューサーとして、地方自治体・上場企業・中小企業の社員研修、経営者・リーダーへのコーチングを行っている。

<対象> 営業が属人化している、若手が育たないと悩みの 経営者・管理職・営業リーダー・人材育成ご担当者

FAX: 03-3699-5511
東京商工会議所 江東支部 行

【本件問合せ先】
東京商工会議所 江東支部
TEL: 03-3699-6111

講習会(2026年12月2日)参加申込書

会社名(屋号)			
所在地			
TEL		FAX	
参加者	お名前: mail:		

◆ご提供いただいた情報は、本事業に関する連絡・記録のために使用いたします。また、東京商工会議所が主催する各種事業のご案内(メルマガ、DM及びFAX)のために使用場合があります。

※今後のFAX案内が不要の場合は、チェックボックスに印を入れ本紙をFAXにてご返送ください。 → ☐ (案内不要)