挑みつづける、変わらぬ意志で。
東京商工会議所

グループ討議	事前課題	特別な持ち物
○	×	名刺ケース スマートフォン

新任営業”仕事力”徹底習得講座

～営業の基本動作と生成 AI 活用で、商談準備・ヒアリング・提案力を高める～

講座時間／受講料

10:00～16:30（２日間）／ 会員１名：36,300 円（税込）、一般１名：72,600 円（税込）

講師名

クロス･コンサルティング　代表取締役　　島津　愛　氏

対象

新卒営業担当者、新任営業担当者、営業経験の浅い方、営業を体系的に学び直したい方。
自己流で営業を行ってきた方で、改めて営業の基本動作を確認したい方。
AI を活用した営業のレベルアップについて体感してみたい方。

ねらい

営業マナーから営業スキル、成果を出す人が持つマインドまで、「これを押さえれば困らない、営業の基礎」を２日間で身につけるとともに、生成 AI を活用して「営業の基本行動」の質を高める講座です。営業を「商品を売り込む仕事」ではなく、「顧客の目的達成を支援する仕事」と捉え、信頼関係づくり、営業コミュニケーション、ヒアリング、提案、クロージング、セルフマネジメントまで、営業の基本行動を体系的に学びます。グループワークやロールプレイを多く用い、受講者同士の交流と実践的な学びから、気づきを得られるスタイルで進行します。

講座カリキュラム

【1 日目】

Ⅰ．営業の役割と成果を出す基本姿勢を理解する

・営業とは何をする仕事？抑えておきたいセンターピンについて考える
（お金を稼ぐとはどういうこと？／営業の流れの中の重要ポイントとは？）
・AI 時代に求められる営業の役割と持っておきたいマインド
・AI・IT リテラシーについて（AI を活用した自己研鑽のポイントと注意点）

Ⅱ．信頼される「営業コミュニケーション」の基本

① 営業マナー：「場を好転させられる人」になる
営業パーソンに必要な印象力（身だしなみ・挨拶・マナー）
【ロールプレー演習】
② 電話・メールの営業マナー：気配り上手になる
電話・メールで信頼関係を築くコツ・【生成 AI 活用演習】
③ 雑談力：顧客の心の扉を開ける人になる
・信頼される話し方・聴き方
・ライバルに差をつける「ビジネス雑談」
【ロールプレー演習】【生成 AI 活用演習】

1 日目振り返り

※生成 AI 活用演習は個人情報・顧客情報・機密情報は入力せず、架空事例や一般化した内容を用いて安全に演習します。

【2 日目】

Ⅲ．新規開拓の基本・初回接点づくりの基本

① フロントトークの練習
② 相手の興味を惹くトークの作り方
③ お断りへの対応
【ワーク】【生成 AI 活用演習】

Ⅳ．効果的な商談（ヒアリングと商談の組み立て）

・顧客心理と営業ステップの関係
・顧客のニーズを掴む「効果的な質問」
・商談の組み立て方
（「相手のニーズ」と「自分の売りたいもの」の共通点の探し方）
【ワーク】【生成 AI 活用演習】【ロールプレー演習】

Ⅴ．顧客に伝わる提案・プレゼンの基本

・提案の基本形　・提案書の活用法　　【ワーク】【生成 AI 活用演習】

Ⅵ．クロージングの基本

・価格への対処法と、価格の捉え方
・心理的な抵抗への対処法
・「拒絶」への対処方法

Ⅶ．成果を出し続ける営業パーソンのセルフマネジメント

・営業成績を上げる「キーアクション」とは
・数字管理、タイムマネジメント
・セルフモチベートのポイント

2 日間の振返り＆講師総括・未来へのエール