

～顧客に選ばれる人材に育てる！～

営業・販売スタッフ育成の進め方と実践スキル強化

人材採用難の厳しい状況が続く中、外部から優秀な人材を新たに採用することは困難になってきています。そのため、社内の既存人材のレベルアップが喫緊の課題となります。また、AIの進化や顧客の情報収集行動の変化により、営業・販売スタッフには商品を説明するだけでなく、お客様のニーズをくみ取り、信頼関係を築き、比較検討の中で納得して選んでいただく力がより求められています。そこで、本セミナーでは、経営者・管理職・育成担当者の皆様を対象に、才能依存型にしない営業・販売スタッフ育成の考え方と、現場で実践しやすい指導ポイントを分かりやすく解説していきます。

開催日時

2026年9月8日（火）14:00～16:00（受付開始 13:40）

講師

ビジネスコンサルティングうすい 代表 臼井 一博 氏
（中小企業診断士・社会保険労務士）

参加費/対象

先着30名様 無料

（経営者・経営幹部・管理職・実務担当者等）

形式

オンライン（Zoomミーティング）

申込締切

9月3日（木）17:00

セミナー概要（予定）

- 1) 望ましいマインドや取り組み姿勢
コミットメント、自己効力感、経験学習等
- 2) お客様との良好な関係構築単純接触効果、
ペーシング、バックトラッキング 等
- 3) 売上アップにつながる営業・販売テク
ニックヒアリング、提案、クロージング、
AIを活用した営業準備 等

【講師略歴】大学卒業後、大手食品メーカー勤務、日本茶無店舗販売業経営、ベンチャー企業勤務等を経て、経営コンサルタントとして独立。就業規則の策定、人事労務管理体制の整備、スタッフの育成、営業力強化、店舗売上アップ等のコンサルティング支援、営業・店舗スタッフ向け研修、課長研修、店長研修、新入社員育成担当者研修や人事労務関連の法定講習等の研修、人事労務管理セミナーや営業・店舗スタッフ育成セミナー等にこれまで多数従事。

申込方法

東商ウェブサイト上の「イベントを検索」欄に“207371”と入力して検索し、フォームよりお申込ください。

イベントを検索



サイト内を検索



問い合わせ

東京商工会議所 大田支部 関根 電話：03-3734-1621 FAX：03-3731-9801
〒144-0035大田区南蒲田2-16-2 テクノポート大樹生命ビル9階

<注意事項>

- ・お申込いただいた方には9月7日（月）までに、Zoomミーティングの参加方法をメールにてご連絡します。
- ・参加の際は、ご自身のパソコン、タブレット、スマートフォン等をご使用ください。
- ・事前に Zoom をインストールし、<https://zoom.us/test>にて、接続テストを済ませておくことをお勧めします。

※ご記入頂いた情報は、当事業に関する連絡・記録のため、また、東京商工会議所からのメール等での事業のご案内等、各種情報提供のために使用場合があります。