

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。

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じます。

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「顧客の目的を達成させる仕事」
- ・お金を稼ぐとはどういうことか？
- ・営業の流れと重要ポイント
- ・成果を上げる人が持っているマインド
- ・AI 時代に求められる営業の役割
- ・IT リテラシー

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「キーマンアクション」とは
- ・数字管理、タイムマネジメント
- ・セルフモチベーションのポイント

2 日間の振り返り & 講師総括・未来へのエール