

# 成果につながる営業力を高める！ 営業担当者のための「実践営業力強化」セミナー

営業成果は「才能」ではなく、「再現可能な原理」と「行動習慣」によって大きく変わります。本講座では、トップセールスが実践している思考法・購買心理の理解・聴く技術・質問力・交渉力を体系的に学び、我流の営業から脱却することを目指します。心理学と実践ワークを組み合わせ、顧客との信頼関係構築からニーズ把握、納得につながる提案までを段階的に習得します。明日から実践できる具体的な行動計画を作成し、成果につながる営業スタイルへの変革を促します。

日時 2026年9月4日(金)  
10:00～16:30

会場 三重県教育文化会館

受講料 特別会員 12,100円(税込)  
一般会員 23,100円(税込)  
非会員 33,000円(税込)



講師 株式会社セルフ・インプルーブ  
代表取締役 和田 勉氏

18歳の時、飛び込みの教材販売を経験し、1週間で約70万円の収入を獲得し、営業のセンスに気づく。大学卒業後、大手製薬メーカー 三共株式会社で営業を担当し、好業績を上げて会社に貢献する。その間、病気2回、事故で1回死に直面するが、持ち前の強運で克服。その経験から「人は何のために働くのか、何のために生かされているのか」を深く探求し、心理学、コーチング、脳科学、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。その後、東証1部上場メーカー 三井化学株式会社に転職。子会社の支店長時代にその学びを自分と部下に生かすことで、全国営業トップ支店となる。(部下数15名、リーダー数4名)その成果を認められ、全国営業統括(部下数約100名、リーダー数25名)と社内営業研修を任される。2013年末に同社を退職し、教育研修会社の(株)セルフ・インプルーブを設立。モチベーションアップ、プレゼンテーション、営業スキルアップ、タイムマネジメント、組織の活性化などを得意としている。また、心理学や脳科学をベースに「身体と心と経済の3つの健康」を育てる事を人生のミッションとしている。実施する研修では人が行動できない原因である「メンタルブロック」を外すことで研修後の行動を劇的に変え、業績にすぐに反映されると評判が高い。

【著書】モチベーションアップ習慣術 他4冊  
【資格】宅建士、心理カウンセラー、FP 他多数

## 1. あなたの営業に対する不安は何ですか？

- ・営業に対する不安や悩みは？
- ・営業に対する悩みで多い項目
- ・現実と理想のギャップとは？

## 2. できる営業パーソンが実践していることとは？

- ・トップセールスが無意識にしている事
- ・できる営業パーソンは、物を売っていない！
- ・売れる営業パーソンのセールストークは？

## 3. お客様との関係性を構築するトップセールスの聴く技術

- ・トップセールスは何が違うのか？
- ・聴く技術の3大ポイント
- ・営業パーソン 聴き方6つの鉄則

## 4. トップセールスは、お客様の購買心理を読んで活用する！

- ・心理学を味方につける
- ・AIDMAを知ってますか？
- ・これからは“AISAS”
- ・「積極的傾聴ゲーム」

## 5. トップセールスは、本音・ニーズに迫る「質問力」が違う！

- ・お客様のニーズを探るには？
- ・オープン・クエスチョンとクローズド・クエスチョン

## 6. お客様が納得して購入する、トップセールスの「交渉力」

- ・なぜ交渉をするのか？
- ・交渉プロセス
- ・交渉でやってはいけないこと

## 7. あなたの明日からの具体的な行動コミットメント

【ワーク】行動計画の作成

※プログラムの詳細は変更となる場合がございますので、ご了承ください。

お申込みはWEBサイトからどうぞ  
セミナー最新情報もご覧いただけます

[https://www.hri105.co.jp/seminar\\_event/detail/?id=466](https://www.hri105.co.jp/seminar_event/detail/?id=466)



【個人情報の取り扱いについて】

お客様の個人情報は、セミナーの運営管理および弊社サービスに関するご案内のほか、利用目的の範囲内で利用させていただきます。なお、個人情報の取扱いおよび利用目的の詳細は弊社ホームページ( <https://www.hri105.co.jp/info/privacy.html> ) をご覧ください。