

# 営業基礎研修～心構えと営業の基礎を学ぶ

対象：入社1年目～年次の浅い方

## <本セミナーのねらい>

本研修では、営業に求められる役割や、売上・利益の基本知識、営業活動における5つのプロセスを学びます。

## <研修のポイント>

- ① 営業に求められる役割と売上に関する仕組みを理解する
- ② テレアポから商品受注までの5つの営業活動の流れ（プロセス）を理解する
- ③ 「テレアポ」「名刺交換」「自社説明」など、各プロセスにおける基本スキルを身につける

## セミナー内容（グループワークを交えながら実施いたします）

### 1. はじめに

### 2. 営業とは

- (1) 企業とは
- (2) 売上は営業が稼いでくるもの
- (3) 売上の仕組み
- (4) 営業に求められる活動量
- (5) 営業の種類
- (6) 営業の一連の流れ

### 3. アポイントを取る

- (1) お客さまに電話をする
- (2) テレアポのコツは事前のシナリオづくり
- (3) 商談の約束を取りつける
- (4) アポを断られたら～失敗しても「利」はある

### 4. 準備を万全にして、訪問する

**[ワーク]** 商談前にどのような準備をすべきかを考える

#### ■ 商談前の確認事項

- ① 商談の目的
- ② 持参・準備するもの
- ③ 身だしなみ

- (1) プレゼンテーションの基本
- (2) 自己紹介を求められたら
- (3) 相手の興味を探る
- (4) 営業は話すより聴き深める～情報収集の大切さ

### 5. 自社、商品、サービスを説明する

- (1) 商談の最初にまず話すこと～本題に入る前に
- (2) 自分の会社を紹介する

### 6. 商品・サービスを売る

- (1) 見込みを確認する
- (2) 必要に応じて正式な提案機会を取得する
- (3) お客さま（担当者）に動いてもらうために
- (4) 提案書と見積書の提出

### 7. 受注する

- (1) 受注が決まった際に確認すべきこと
- (2) 受注した後こそホウ・レン・ソウは重要
- (3) 事務面でミスしない
- (4) 受注・失注問わず、お客さまとの関係性は続く
- (5) 営業活動で得た情報を有効に活用する

#### ■ 受講者の声

・どのような営業になりたいのかやアポイントから商談、受注までの流れを理解することができ、本番の際に活かしていきたいと思いました。

・本日の研修を通じて、話すこと以上に聴くことが大切で、お客様の情報を多く聴くことで提案内容や方法が広がると聞いたので、今後の業務に取り入れ生かしていけるよう努力します。

※既に「2026年度 新入社員・新社会人ビジネス基礎研修」オプションコース[D4]にお申込み頂いた方は申込不要です

日 時： 2026年 5月 26日 (火) 9:30～16:30

会 場： 武蔵野銀行本店ビル2階「M's SQUARE」

定 員： 25名

受 講 料： ぶぎん経営者クラブ会員の方 22,000円 (消費税込)

会員以外の方 33,000円 (消費税込)

お申込は裏面をご覧ください

# 営業基礎研修～心構えと営業の基礎を学ぶ 受講者内容満足度98.0%!

講師 矢島 英二氏 (株式会社インソース講師)

- 1995年 株式会社JTB旅行サービス入社、法人営業課に配属  
新規開拓・紹介営業を武器に29歳で最年少マネージャー昇進、営業力強化の原点
- 2006年 株式会社JTB本体に転籍  
東北企業の新規開拓を次々成功、組織営業の型を確立
- 2010年 仙台支店営業課長に昇進  
東日本大震災で被災後も、過去最高の売上86億円を達成
- 2013年 盛岡支店異動、支店再建のミッションを担う  
売上3倍のV字回復、新人から管理職までの育成強化に着手
- 2018年 横浜支店へ異動  
国家プロジェクト（即位の礼、G7、東京2020など）を統括  
営業改革と若手リーダー育成で売上1.8倍と組織再建
- 2022年 東京多摩支店副支店長、法人営業80名・リテール店舗190名の統括責任者  
法人・リテール両軸で営業改革を断行、管理職育成とキャリア支援を軸に、売上2倍・過去最高益を達成
- 2025年 JTB本社 商品戦略部へ異動、高付加価値商品の開発を担当  
マーケティング×顧客志向で新規ビジネスを創出、営業組織と人材育成の知見を商品開発に還元
- 2025年 株式会社インソース講師に就任



## ■コメント

低迷組織をV字回復させてきた再建力が強み。国家案件や震災復興、組織改革の現場で成果を重ねる。叩き上げの現場力と副業20年の多視点を武器に、営業改革、組織再生、人材育成を支援。数字だけでなく「心」に向き合い、対話で変化を生む実践型講師。

## ■お申し込み方法

- ・本申込書にご記入の上、FAXにてぶぎん地域経済研究所宛お申込みください。受付後、受講票をお送りいたします。
- ・メールアドレスをお届けいただいている会員さまは、**弊社ホームページからもお申し込みできます。**
- ・開催日1週間前になっても受講票が届かない場合はご連絡ください。
- ・尚、お申込者が10名未満の場合、中止させていただく場合がございます。予めご了承ください。

## ■講演の録音・録画はご遠慮願います。

………… 切り離さずにこのままFAXをお送りください FAX : 0120-54-6340 ……………



## 【研修セミナー】

### 営業基礎研修 (5/26) 参加申込書

※会員様特典1講座無料サービス対象外セミナー

貴社名				ご 参 加 者
ご住所				
ご連絡担当 部署/氏名	/			
電話/FAX	/			
メールアドレス				
お取引店	支店	会員番号		

《お問い合わせ先》

ぶぎん地域経済研究所 経営情報事業部 セミナー事務局

TEL (048) 647-8484

E-mail : bugin-club@bugin-eri.co.jp

<https://www.bugin-eri.co.jp/>

