

# 営業マナーと 営業基礎力養成セミナー

～営業担当者として身につけるべき基本スキルを徹底指導～

## セミナーのねらい

どんな仕事にも基本があります。基本ができていない人が“プロの仕事人”になることはありません。特に営業の仕事は基本に始まり基本に終わる仕事と言えます。

そこで本セミナーでは、これからの会社を背負って立つ若手営業担当者及び新任営業担当者を対象に、トップセールスが必ず身につけている、営業マナーや商談の基本スキル、営業における仕事の進め方についてポイントを絞って詳しく解説いたします。

## セミナー内容

### 1 仕事に取り組むプロとしての意識付け

- 1) これから生き残るのは“プロ社員”だけ
- 2) 営業の本当の魅力・やりがいを理解しているか
- 3) 売れない理由や言い訳を考えるな!
- 4) できる営業社員の条件

### 2 営業担当者が身につけておくべき営業マナーの基本

- 1) あなたのマナーは本当に大丈夫?
- 2) 営業は第一印象で決まる
- 3) 信頼関係を構築するお客様とのコミュニケーションの取り方
- 4) 好ましい服装と身だしなみ
- 5) 心のこもった挨拶・おじぎの仕方
- 6) 敬語・ビジネス用語の正しい使い方
- 7) 気をつけたい訪問マナーと名刺交換
- 8) オンラインにおける営業マナーの注意点
- 9) お客様に好かれる営業社員・嫌われる営業社員

### 3 商談スキル(ヒアリング力・セールストーク力)を磨く

- 1) ビジネスの本質・営業の本質を理解し、実践しているか
- 2) 営業の成否の結果は、準備が8割
- 3) お客様との話の進め方と情報収集(ヒアリング力)
- 4) 話し方(説明)の基本をおさえる
- 5) お客様を買う気にさせる提案(セールストーク力)のポイント
- 6) 信頼を得る報告テクニック

### 4 効率の良い営業(仕事)の進め方

- 1) 自分にかかるコストを常に意識して仕事をせよ!
- 2) できる営業・できない営業の違い
- 3) 売れない営業は“頑張り方”を間違っている

- 4) 営業における“すべき事”と“やめる事”を見極める
- 5) 営業効率を数倍あげる! 時間管理と使い方
- 6) 仕事ができる人のスケジュール管理・仕事の進め方
- 7) トップセールスの共通項

### 5 全体のまとめ

## 実施概要

※プログラムの詳細は変更となる場合がございます。ご了承ください。

日時 2026年 7月3日(金)  
9:30～16:30(受付9:00～)

会場 博多座・西銀ビル13階 セミナー室  
福岡市博多区下川端町2-1  
※駐車場は準備しておりません。ご了承ください。

定員 24名 ※定員になり次第締め切らせていただきます。  
※お申し込みが最低開催人数に満たない場合は、延期もしくは中止させていただく場合がございます。ご了承ください。

## 受講料

	NCBリサーチ&コンサルティング会員	一般の方
1名様	23,100円(税込)	31,900円(税込)
2名様以上 (1名様につき)	19,800円(税込)	28,600円(税込)

## PROFILE 講師プロフィール



EMIコンサルティング  
代表


ふくい みつお  
福井 充雄 氏

1966年大阪生まれ。  
監査法人、教育研修、経営コンサルティング会社を経て、独立。EMIコンサルティングを設立。  
製造・卸・小売・サービス業と幅広い分野にわたり組織改革、経営計画策定、営業力強化等の経営コンサルティングを実施。  
各種セミナー・研修講師としても活躍中で、“わかりやすく”をモットーとした丁寧な指導には定評がある人気講師。

お申し込み 弊社 HP <https://www.johoza.co.jp/seminar> よりお願いいたします。

お問合せ先  株式会社 NCBリサーチ&コンサルティング セミナー事業部

〒812-0027 福岡市博多区下川端町2-1 博多座・西銀ビル13階 TEL(092)282-2662

NCBリサーチセミナー 

ホームページの  
QRコードは  
こちら 