

# 営業で成果を出す トークスキル基礎研修



～お客さまに信頼され、「欲しい!」と言われる伝え方～

「より成果を出すために基礎を学び直したい」  
 「お客さまに信頼される営業になりたい」  
 「営業の仕事にマンネリ化してきたと感じる」そんな営業職の方向けの研修です。  
 この研修では、お客さまと信頼関係を築き、  
 必要とされて成約につなげる方法を基礎から実践的に学ぶことができます。  
 営業活動の土台となるセールスシナリオの作成・発表を通して、  
 現場ですぐに使える力を身に付けましょう。  
 営業という仕事をもっと楽しく充実したものになる  
 ポイントが詰まった研修です。



**対象**

商談や調整の仕事がある方、  
 顧客との関係構築に課題を感じている方、  
 話すことに苦手意識がある方

## 研修内容

1. 営業の「本当の役割」を理解する
  - ・営業を受ける立場で考えよう
  - ・売れない営業と売れる営業のちがい
2. 初対面のお客さまと信頼関係を築く
  - ・第一印象チェック ・好印象を与える挨拶の仕方
  - ・商談前の雑談で心の距離を近づけるコツ
  - ・「話しやすいな」と思われるための話し方
3. 効果的な提案のためのヒアリングをする
  - ・流れを作る「YesSet法」
  - ・お客さまの課題のフェーズを見極める
  - ・課題を引き出すトークのコツ
4. 自社商材を魅力的に伝える
  - ・人を動かす伝え方
  - ・相手の立場に合わせた伝え方
  - ・自社商材の価値を理解してもらうコツ
5. セールスシナリオを作る
  - ・営業トークの基本の流れ
  - ・トーク作成&発表
  - ・講師からのフィードバック

※ カリキュラム内容が変更になる場合がございます。予めご了承くださいませ。

**会場** WEB配信(参加型)  
 ※双方向参加型のオンライン研修です。  
 参加には、カメラ・マイク付きのPCまたはタブレットが必要です。

**日時** 2026年 **5月12日(火)**  
**7月17日(金)**  
 13時～17時(4時間)



Webからのお申込み

**受講料** 一般 **16,500円**(税込)  
 お取引企業さま **13,200円**(税込)  
 ※表示価格は全て、テキスト代・消費税含む

**講師** 三木 恵(みき めぐみ)氏

放送タレントとして俳優、リポーター、イベントMCなどを経験したのち、ラジオ局勤務。制作局チーフアナウンサーとして、番組企画・出演、広報営業に従事。常時150人以上のスタッフの指導・育成に携わる。その後、教育系ITベンチャー企業の広報・マーケティング部門にて顧問育成、SNS運用、採用広報に従事しつつ、社内研修運営を担当。現在は経営者などエグゼクティブ向けプレゼン指導、企業研修等の講師として活動。個別指導、研修・セミナーなど年間約100件活動している。アナウンサー経験を活かした飽きさせない話し方と楽しい場づくり、アクティブラーニングを取り入れた主体的な発見をうながす学びの提供に定評がある。心を動かす話し方を学ぶYouTubeチャンネルは登録者数3.6万人(2025年4月現在)。



# お申し込み用紙

**FAX** [東日本] 0120-118-081  
[西日本] 0120-816-800

FAX番号は、お間違えのないようお確かめください。

## 営業で成果を出すトークスキル基礎研修

～お客さまに信頼され、「欲しい!」と言われる伝え方～

フリガナ		フリガナ	
受講者氏名		受講者氏名	
日程	※ご希望の日程にチェックを入れてください。 <input type="checkbox"/> 5月12日(火) <input type="checkbox"/> 7月17日(金)	日程	※ご希望の日程にチェックを入れてください。 <input type="checkbox"/> 5月12日(火) <input type="checkbox"/> 7月17日(金)
フリガナ		※ オンラインで 2名以上 ご受講の 場合	<input type="checkbox"/> 1名1端末で受講 <input type="checkbox"/> 複数名1端末で受講 <input type="checkbox"/> 受講方法未定  ※いずれかにチェックをお願いいたします。 ※受講料は、受講人数分かります。
貴社名			
ご住所	〒  ※マンション名、ビル名、部屋番号もご記入をお願いいたします。		
フリガナ		所属/役職	
お申し込み者名		TEL	
	◆必ず氏名のご記入をお願いいたします。		
e-mail <b>必須</b>	※携帯電話のメールアドレスの記入は、ご遠慮ください。	FAX	
ログインID	※人と仕事HPで会員登録されている方は、ご記入ください。	備考	
当セミナーをどのようにしてお知りになりましたか? <input type="checkbox"/> 弊社採用プレゼンター <input type="checkbox"/> Webでの検索 <input type="checkbox"/> 弊社Webサイト <input type="checkbox"/> メールマガジン <input type="checkbox"/> 研修会場 <input type="checkbox"/> その他( )			
アイテム営業所名		アイテム担当者名	



当お申し込み用紙に必要事項を記入いただき、FAXにてお送りください。  
なお、FAXでの申込受付は研修日程の1週間前までとさせていただきます。  
(メールアドレスはオンライン研修受講に必須ですので必ずご記入ください。)



請求書をメールにてお送り致します。  
請求書記載のお支払期日までに、銀行振込にてお支払いください。  
領収証は金融機関の送金済証をもって代えさせていただきます。



オンライン研修開催の前日までに、受講ご案内のメールをお送り致します。  
メールの内容に従って、オンライン研修受講の準備を進めてください。



オンライン研修開催時間にご自身のパソコンやスマートフォンで  
受講をしてください。  
なお、推奨環境は右記となります。

### 【必要なもの】

カメラ・マイク付きのPCまたは  
タブレット、スマートフォン  
※PCを推奨しております。

### 【受講可能な環境】

インターネット接続一有線または  
無線ブロードバンド(3G・4G・5G/LTE)

※アイテムのオンライン研修は、オンライン  
会議システムZoomのミーティング機能  
を利用し配信いたします。  
良好な画質・音質でオンライン研修を視聴  
するために、事前にお客様の端末にZoom  
をダウンロードすることをお勧めしており  
ます。

※お申し込みのキャンセル、受講者及び日程変更をされる場合は、  
開催日前日(土/日/祝日を除く)までにご連絡ください。  
※当日キャンセルの場合には、受講料をご請求いたします。予めご了承ください。  
※個人のお客さまは、開催日前日(土/日/祝日を除く)までに入金確認できない場合、  
キャンセル扱いとさせていただきます。予めご了承ください。  
※自然災害などを理由に開催を中止する場合には、前日15時までに「お申し込み者」の方に  
ご連絡し、受講料は全額返金いたします。ただし、交通費・宿泊費等のキャンセル料に  
つきましては、お客さまでご負担いただきますようお願い申し上げます。  
※実施日程等は、Webサイト(https://apj.aidem.co.jp/)からもご確認ください。ご了承ください。  
※最少催行人数に達しない場合は、開催を中止することもございます。予めご承知おきください。  
※同業他社さまの受講はご遠慮頂いております。ご理解のほど宜しくお願いいたします。

### ご提供いただいた個人情報の取扱いについて

・氏名、住所、その他の個人情報は、株式会社アイテムにおいて「ご本人及び所属する企業(または機関等)への情報(セミナーや会員サービスのご案内等)発信」  
「アイテムの主催するセミナー会員制度の運営」に関する目的以外には使用いたしません。  
・上記業務のうち、発信業務の一部を業者に委託して行うことがあります。(発信に必要な最小限の情報にのみ限定します。)  
・個人情報の記入は任意ですが、ご記入いただけない場合は、サービスを適切にご提供できない場合がございますのでご了承ください。  
・個人情報の利用目的の通知、開示、内容の訂正、追加又は削除、利用の停止、消去及び第三者への提供の停止等の依頼があった場合、遅滞なく対応いたします。  
これらの要請や苦情相談その他の問い合わせは、下記までお願いいたします。  
株式会社アイテム コーポレート機構統括部 TEL 03-5269-8718 株式会社アイテム 個人情報保護管理者 コーポレート機構統括部 部長