



卸街ビジネススクール 2026 職種別社員養成コース(営業)



対象者

☑ 営業部門着任3年～8年目までを中心とした外勤営業担当の方
お客様訪問時のセールス力や、商品PR力を向上させたいとお考えの方

目指す
成果

営業担当として必要で実践的な知識やスキルを習得する。

開催日	コース内容	担当講師
第1回 9/17(木)	営業力強化実践研修①クレームを生まない営業段取術 ～スムーズな商談の実現～ 1. ターゲットの選定 2. 商品、サービスの利点と弱点の整理 3. 商談前の顧客プロファイリングと情報収集 4. パンプ、手帳、補助資料の準備と使い方	藤井 大介
第2回 10/15(木)	営業力強化実践研修②マーケティングの基礎 ～実践への導入～ 1. MECEとは 2. 3C分析の活かし方 3. 意味のあるSWOT分析 4. PPMと戦略類型	藤井 大介
第3回 11/19(木)	営業力強化実践研修③営業コミュニケーション ～行動分析に基づく技術の習得～ 1. ソリューションセリング 2. 営業の捉え方 3. 4つの行動スタイル 4. セールスプロセス 5. プロセスごとの対応法	藤井 大介
第4回 12/10(木)	営業力強化実践研修④営業プレゼンテーション・スキル ～コミュニケーション技術からの発展～ 1. プレゼンテーションの種類 2. プレゼンテーション成功の要件 3. 商談におけるプレゼンテーション 4. 不特定多数に対する告知プレゼン (プロポーザル等含む) 5. 注意点とテクニク	藤井 大介
第5回 1/13(水)	営業活動におけるコンプライアンスとリスクマネジメント ～法律の意義からトラブル対応まで～ 1. 営業活動に関わる法律 2. 製品やサービスに関するコンプライアンス 3. 営業秘密の管理 4. コンプライアンス体制の整備と運用	添嶋 真人
第6回 2/24(水)	エクセルを活用した営業管理 ～営業成果の見える化～ 1. テーブル機能を使用した顧客管理 2. データベース機能を使用した売上管理 3. ワードとの連携によるご案内・お礼状作成	花谷 美香



定員
30名



担当講師

- ・大手企業営業指導担当経験者
- ・社会保険労務士
- ・中小企業診断士 他



開講時間

各回 13:30～16:30



受講料

5,500円(税込) / 1名 ※通常66,000円(税込) 相当のコース



備考

- ① 第1回～第6回の講座が相互に関連しており、全6回参加を原則とします。
- ② やむを得ず欠席される場合は事前連絡をお願いします。後日、講座資料をご送付します。
- ③ 各回ごとに課題が出されます。習得したことを自分又は自部門に置き換えて深めて頂くものです。

未来が変わる。
あなたの一歩が地域の力になる。

主催：協同組合 広島総合卸センター
TEL 082-277-8866 / FAX 082-278-5711

広島卸センター

