

営業初心者のための基礎研修

～成果をあげる実践ノウハウ～

営業は楽しいと感じていますか？

しっかりとした考え方をもとに正しいノウハウを身に付ければ、営業力は確実に高めることができます。経済・経営の教科書には載っていない、実践に裏打ちされた営業の心構え、売れるコツをお伝えします。自信に満ち溢れた営業パーソンへの第一歩をお手伝いします。

独自の営業スタイルを築き、理論を構築した講師の実践的なセミナーは、テンポのよい語り口で毎回好評を得ています。

日時：2025年7月3日（木） 10:00～16:30（開場9:30）

会場：前橋商工会議所「ローズ」 定員：35名（先着順）

参加費：17,600円（お一人さま、昼食代・税込） 申込締切日：2025年6月25日（水）

このような方におススメします

- ・新たに営業担当となり、営業の基本から学びたい方
- ・営業を「辛い」と感じている方
- ・お客さまとの良好な関係を築き、更なるレベルアップを考えている方

プログラム

1. 営業パーソンの存在価値と商談の面白さ
2. ヒアリングには自分都合と相手都合がある
3. 相手都合のヒアリングから次の段階へ
4. 潜在ニーズを顕在化するヒアリング
5. プロの営業が実践している4つのポイント
6. 商談に不可欠な2つの力
7. 商材（売りもの）に付加価値を見出す
8. 実践ミニロープレ～講師を相手に商談してみよう



講師 営業コンサルタント 浦上 俊司（うらがみ しゅんじ）氏



大学卒業後、リクルートグループに入社、企業の人材採用コンサルティングの営業に携わる。90年、倉敷紡績(株)にヘッドハンティングで移籍し、教育研修プログラムの営業に従事する。その後、中学生用学習教材のフルコミッションセールスの世界へ転職。個人宅への飛び込み訪問の奥深さを実感し、独自のセールスノウハウを構築し、全国ランキング1位を獲得する。95年に独立し、フリーの研修講師として全国に活動の場を広げる。

現在、企業向け研修、各種セミナー、講演など多方面で活躍。“テンポのよい語り口”と“卓越した理論”をわかりやすく伝える名調子に定評がある。

個性溢れる講師として年間150本ペースで研修・講演を行っている。

お申込み方法

* 右記QRコードまたは以下のURLからお申込みください。

<https://forms.office.com/r/uFSBawGgBb>

* FAXでお申込みいただく場合は本紙下部の申込書にご記入のうえ、

切取らずにそのまま送信してください。



申込締切日：2025年6月25日（水）

お申込み用QRコード

■ 受付手続き後、ご担当者様へお電話にてご連絡、または確認メールを登録アドレスに送信します。

■ 申込締切後、受講票を郵送いたします。なお、定員によりご参加いただけない場合は、速やかにご連絡いたします。

参加費の引落し

7月11日（金）に指定預金口座から振替させていただきます。

なお、締切後のキャンセル・欠席の場合も原則、参加費を申受けます。

会場のご案内

前橋商工会議所

2階 ローズ

前橋市日吉町1-8-1

(TEL:027-234-5111)

施設の駐車場(無料)はありますが、台数(70台)に限りがありますのでご注意ください。



「ぐんぎん経営倶楽部」事務局 行

FAX 027 - 252 - 1250

「営業初心者のための基礎研修」参加申込書（第164回）

会員	(会員番号:g)	担当者名	
企業名		電話番号	
フリガナ 参加者名		役職名	
フリガナ 参加者名		役職名	

■ ご記入いただいた情報は、本勉強会の運営のみに利用し、その他の目的で利用することはありません。

■ 本勉強会の模様は、静止画・動画等で当行ホームページ等に公開することがあります。

【お問合わせ】

群馬銀行コンサルティング営業本部内
「ぐんぎん経営倶楽部」事務局 中野、小笠原

TEL : 027-254-7315

E-mail : gbkeieiclub@gunmabank.co.jp