

新任営業社員セミナー

売れる 営業マンの 第一歩



新任営業社員が即戦力として活躍できるよう
「営業の基本」から「売上目標を達成するための実践ノウハウ」までを
習得していただくためのセミナーです。
貴社の営業社員育成にぜひご活用ください。

日時

2026年7月14日(火)
10:00~17:00 (受付開始9:30、昼休憩1時間あり)

会場

北九州商工会議所9階ホール
(小倉北区紺屋町13-1)

※専用駐車場はありませんので公共交通機関をご利用ください

定員

42名(先着順)

内容

1 プロの営業マンを目指す ための心構え

- 1 今こそ求められる“人”による営業
- 2 営業パーソンに必要な思考脳
(考えながら動く力)
- 3 営業の基本意識
(顧客意識・目標意識・コスト意識)

2 基本を押さえて進める 営業活動

- 1 訪問するときのマナー(第一印象づくり・挨拶・名刺交換)
- 2 商談の4ステップと進め方
- 3 簡潔明瞭で論理的な話し方

3 新規顧客を獲得するための 実践ノウハウ

- 1 AIを活用した商談前の準備
- 2 お客様の心をつかむ商談のポイント
(商談計画シート作成・「顧客の利益」
を伝える商品説明・反論とクロージング)
- 3 結果の出る目標設定のやり方

講師

(株)ウイルブレイン
代表コンサルタント
仙波 英幸氏



受講料

北九州商工会議所

会員事業所 3,300円/人(テキスト代、消費税込)

一般事業所 6,600円/人(テキスト代、消費税込)

申込方法

お申し込みは右記の二次元コードまたは当会議所ホームページから

受付後に登録メールアドレスに「申込受付メール」をお送りします

※受講料のお振込み口座等は、「申込受付メール」に記載のURLから適格請求書をダウンロードしてください

※振込手数料は貴社にてご負担ください

※セミナー開催日より3営業日前までのキャンセルは受け付けますが、それ以降のキャンセルは受講料を返金できません

※当会議所に連絡が無く、受講料の入金確認ができない場合は申し込みを取り消します

※原則、受講料の領収証は発行しませんので、あらかじめご了承ください



【主催】北九州商工会議所

お問い合わせ先

北九州商工会議所 中小企業振興課(担当:横山・南)

TEL:093-541-0188 E-mail:chushou@kitakyushucci.or.jp