

信頼の営業学

サービス概要



研修事業名	信頼の営業学
所在地	〒103-0027 東京都中央区日本橋2丁目16-4 remix日本橋 6階
代表者	高原 一寿
創業	2023年3月
事業内容	・ 営業研修事業 ・ 営業コンサルティング事業 ・ 営業代行事業
E-mail	info@tb-sales.com

売れるのは、いつも、選ばれた後。

「選ばれ方」から学ぶ、実践型営業研修。

信頼は、才能や相性ではなく、プロセスでつくられます。

20年の現場経験と10億円超の開拓実績から導き出した“営業の核心”を、
「再現性のある型」によって、構造から解決します。

「売り方」の前に「選ばれ方」から学ぶ、独自の営業体系

01

提案を聞いてもらえるかどうかは、商談が始まる前に決まっています。

信頼の営業学が最初に扱うのは、この「選んでもらう」段階です。

『営業マインド→営業基礎力→営業テクニック』の順に積み上げるから、選ばれてから提案できる営業になります。

「商材」ではなく「人」を軸に設計した、業種を選ばない再現性

02

土台に置いているのは「語る前に聞く」。商材が変わっても崩れない進め方なので、業種を問わず通用します。技術より先に、「この人なら任せたい」と思ってもらえる振る舞いから鍛えます。

「一部のメンバー」ではなく「全員」に伸びしろを見つける、素質に頼らない研修設計

03

売り込みが苦手な人ほど、実は信頼を積みやすい。足りないのは素質ではなく手順です。

チーム全員が同じ枠組みを学ぶので、案件レビューが同じ言葉で回り、できる人のやり方が組織の財産になります。

営業活動を体系的に理解し、再現性のある営業力を組織に定着させる研修です。

営業の考え方・進め方・技術を3部構成で体系的に学ぶ実践型研修です。
企業様の課題やご状況に合わせて柔軟に設計します。

開催概要

対象	営業担当者、営業マネージャー、営業組織を強化したい企業様
参加人数	各回最大20名
研修時間	1日6時間 × 3日間
開催場所	対面（オンラインをご希望の場合はご相談ください）
特典	【受講者限定】独自の営業フレームワークシートを配布

※料金は「料金表」ページをご確認ください。目的別プランもご用意しています。

営業の考え方・進め方・技術を3部構成で体系的に学びます。

第1回 営業マインド編

「営業を理解する」

営業という仕事を「商品売る仕事」ではなく、「顧客の課題を解決する仕事」として理解し、成果を出すための考え方を習得します。

研修のゴール

- ・「営業の仕事とは何か？」を確認する
- ・「営業マインド」を把握する
- ・「営業が知るべきこと」を理解する

第2回 営業基礎力編

「営業プロセスを体系的に学ぶ」

営業活動を「課題発見」「課題解決」「価値拡張」のプロセスで整理し、再現性のある営業活動の進め方を習得します。

研修のゴール

- ・提案型営業の“商談プロセス”を理解する
- ・各商談プロセスにおける“重心”を捉える

第3回 営業テクニック編

「営業テクニックを学ぶ」

顧客から信頼される営業の考え方や振る舞いを理解し、商談における「価値のを見つけ方・伝え方」を習得します。

研修のゴール

- ・提案型営業の型となる2つの話法を習得する
- ・価値基準となる提案話法を習得する

※第3回は業界に応じたカスタマイズが可能です。

01 マインドの変化

- ・「商品売る」発想から、「顧客の課題を解決する」発想へ
- ・機能ではなく価値を伝える、提案型営業への転換

02 プロセスの定義

- ・課題発見 → 課題解決 → 価値拡張の流れで、商談を進められるようになる
- ・顧客の組織構造や意思決定プロセスを理解した、深い顧客理解
- ・見込み客の管理・リスト作成の精度向上による、新規開拓力強化

03 テクニックの習得

- ・顧客の潜在ニーズを引き出すヒアリング力
- ・顧客の意思決定を後押しする提案シナリオ設計力

受講者の声

総合満足度 95.6%

「営業を構造で捉える視点が新鮮だった」

これまで感覚で進めていた部分を、商談プロセスごとに言語化・体系化されていて、新たな気づきがありました。

(営業歴10年以上 / 法人営業)

「ワークがあったからこそ、自社の営業に置き換えて考えられた」

学んだことを「明日からどう動くか」まで落とし込めるのが、この研修の特徴だと感じます。

(営業歴2～5年 / 法人営業)

ご利用までの流れ

Step01

お問い合わせ

お問い合わせフォームよりお気軽にご連絡ください。

Step02

ヒアリング・ご提案

現状や課題、営業体制をお伺いし、研修プログラムをご提案します。

Step03

お申し込み

研修内容をご確認いただき、ご納得いただいたうえでお申し込みとなります。

Step04

研修実施

日程や研修計画に沿って営業研修を実施します。

その他の研修

目的や課題に応じた研修プログラムもご用意しています。

新入社員研修

営業マネジメント研修

ロープレ集中型研修

※準備中のプログラムを含みます。詳細はお問い合わせください。

料金表（税別）

営業コース 本科 実践強化プラン

1日8時間 × 3日間

50万円 × 3回 = 150万円

ワークショップやロールプレイなどを
強化した、「実践」に重きを置くプラン

営業コース 本科

1日6時間 × 3日間

40万円 × 3回 = 120万円

実際に手と頭を動かすワークを
多く取り入れた、メインとなるプラン

営業コース 本科 体系学習プラン

1日4時間 × 3日間

30万円 × 3回 = 90万円

信頼の営業学について
短時間で体系的に習得する、
「学習」が中心のプラン

※交通費は別途頂戴いたします。

※研修会場の手配も可能です（会場費はお客様負担）。

※日程は3日連続でも、月1回ペースなど間隔を空けても対応可能です。

ご相談は無料です。まずは現状の営業課題をお気軽にお聞かせください。

営業に関するお困りごとがございましたら、
お気軽にお問い合わせください。

E-mail info@tb-sales.com

Web <https://tb-sales.com/>

お問い合わせフォーム ホームページ「お問い合わせ」より

無料動画プレゼント

全3回の営業研修【本科】のうち、第1回「営業マインド編」のアニメーション動画を無料でご視聴いただけます。ホームページ「無料動画を受け取る」よりお申し込みください。

信頼の営業学