

信頼の営業学

TRUST-BASED SALES THEORY

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



Trust by Design

信頼を一段ずつ設計する営業研修

こんなお悩みありませんか？



- ✓ 同じ商材を売っても成果に差が出て、その理由を誰も言語化できない。



- ✓ 指導内容が人によって異なり、教わる側が何を信じるか判断するしかない。



- ✓ 訪問を継続しているのに商談が進まず、次の打ち手も思いつかない。

これらは別々の問題に見えて、共通する構造があります。

「手段」は教わる。「目的」は、誰も教えない。



訪問・提案・見積といった「手段」は受け継がれても、なぜその行動をするのか、何を目指すのかという「目的」までは教えられません。行動だけが受け継がれ、その理由が抜け落ちていく。営業の「目的」が抜け落ちたこの状態を、「営業の核心の空洞化」と呼んでいます。

営業を、個人の力から、組織の力へ。

個々の営業担当者の努力だけでは、組織の営業文化は変えられません。営業の「考え方・進め方・技術」を体系化し、誰もが理解・実践・育成に使える再現性のある型として定着させることが組織の力に繋がります。

この研修が目指すのは、単に「売れる人」を増やすことではありません。売れる理由を個人の感覚で終わらせず、組織の営業資産に変えることです。



選ばれる理由

Point 01

「売り方」の前に
「選ばれ方」から学ぶ、
独自の営業体系

Point 02

「商材」ではなく
「人」を軸に設計した、
業種を選ばない再現性

Point 03

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

受講者の声



「商談の全体像はイメージできていたが、細かく言語化されて理解が進んだ」

— 営業歴10年以上



「価値の深掘り。これをチームでやりたい」

— 営業歴10年以上／
営業責任者



「ロールプレイを通じて、事前調査の重要性を痛感した」

— 営業歴2～5年

営業の 「考え方・進め方・技術」を 3回で体系化する

3段目 花・枝葉

営業テクニック

ヒアリングやプレゼンなど、
成果に繋げる技術を
習得する回

第3回 | 営業テクニックを学ぶ

営業の型と技術を学び、
「価値の見つけ方・伝え方」を習得する。

- 受注型×提案型の「二刀流営業」
- 潜在ニーズを掘り起こす話法
- 潜在リスクを顕在化する話法
- 価値を軸とした提案技術 など

2段目 幹

営業基礎力

セールスプロセスを学び、
各工程での信頼の
育て方を身につける回

第2回 | 営業プロセスを体系的に学ぶ

「課題発見 → 課題解決 → 価値拡張」で、
再現性のあるセールスプロセスを身につける。

- 商談の全体像の理解
- 成約率が向上する顧客リスト
- プレゼンテーションの進め方
- 熱量を扱う「ヒートマネジメント」 など

1段目 根

営業マインド

「営業の仕事」と
「信頼」を理解する回

第1回 | 営業を理解する

営業を「商品売る仕事」から
「顧客の課題を解決する仕事」へ捉え直す。

- 機能と価値の違い
- 営業成果を阻む「3つの壁」
- 自己理解と顧客理解 など

信頼の営業学 営業コース 本科

現場で磨き、成果で検証した型を、3回で体系化するカリキュラム

- 研修名 : 信頼の営業学 営業コース 本科
- 研修時間 : 1回 6時間×3日間
- 料金 : 1回 40万円×3日間=120万円（税別）

- ※ 交通費は別途頂戴いたします。
- ※ その他、目的別プランもございます。

講師紹介・代表メッセージ

「営業の成果が、一部のトップセールスに依存している」
—多くの経営者から、こうしたお声を伺います。

営業は「センス」ではありません。マインド・プロセス・
テクニックの3要素に分解できる、再現性のある専門スキル
です。そしてその核心には、常に「信頼」があります。

「信頼の営業学」がお伝えするのは、机上の理論ではありません。
現場で何度も壁にぶつかりながら掴んだ「営業の原理
原則」を、受講者一人ひとりが自ら考え、実践し、振り返れ
る形でお届けします。

目指すのは、トップセールスの感覚や技術を模倣させること
ではありません。一人ひとりが自らの強みを活かして信頼を
築き、その成長を組織で支えられる状態をつくることです。

営業を、個人の才能に委ねない。
貴社の営業を、組織で育てられる専門技術へ。

その一步に、私の経験のすべてを注ぎます。

代表 **高原 一寿**

高原 一寿 Kazutoshi Takahara

信頼の営業学 / OARS 代表

講師プロフィール

IT関連の東証プライム上場企業にて、法人営業一筋 約20年。
専属営業のいなかった東海エリアに一人目の営業として着任し、担当エリ
アの売上を約10年で10億円超へ。
独立後は個人事業の営業代行として、専門知識を持たない全くの異業種に
おける新規開拓営業を中心に活動。現在も継続して実績を上げており、
業種が変わっても営業の原理原則が変わらないことを、自らの体験から
確信。
現場での試行錯誤から抽出した再現性のあるノウハウを体系化し、営業
研修として提供。



受講者アンケートより（回答48件・2026年8月時点）

各種ご案内



公式サイト

研修内容や実績をご覧ください



信頼の営業学 -YouTube-

営業ノウハウを配信しています



会社概要

屋号 OARS（オールズ）
代表 高原 一寿
事業内容 営業研修・営業コンサルティング
所在地 〒100-0027
東京都中央区日本橋2丁目16-4
remix日本橋 6階
メール info@tb-sales.com

