

2025  
年度

# 本庄早稲田塾



営業の達人による

## 最強のセールストーク研修

～商談成功のポイントなどの交渉術を学ぶ～

開催日 2025年9月10日(水)  
会場 早稲田リサーチパーク・コミュニケーションセンター  
開催時間 午前9時30分～午後4時45分  
受講料 9,000円(税込、テキスト代含む)  
定員 30名  
対象者 若手社員、中堅社員、管理職、営業担当者など  
講師 株式会社営業支援Accept 代表取締役 赤嶺 哲也 氏



### 研修のポイント

商談を成功させるためにはさまざまなポイントがあります。この研修ではそもそも営業として必要なポイントをはじめ、お客様に対して影響力、説得力を発揮する商談の流れや実施すべき項目をお伝えします。また、商談先別の商談のポイント(法人営業、個人営業、ルート営業、新規開拓営業、オンライン営業など)についても演習を通して学びます。

ポイント1 …… お客様と信頼関係を構築する“3つの条件”

ポイント2 …… 顧客心理に沿って高確率で成約する“8ステップ営業トーク術”

ポイント3 …… ロールプレイングでの実践

実証済みの売れる営業トークを学び、売り上げを伸ばす機会としてぜひ当研修をご活用ください。

※当研修を修了された方には、修了証をお渡しいたします。

### 【問い合わせ・申込先】

(公財)本庄早稲田国際リサーチパーク  
地域振興支援部

〒367-0035 埼玉県本庄市西富田1011  
TEL 0495-24-7455 / FAX 0495-24-7465  
E-mail: honjowaseda-kensyu2@howarp.or.jp  
https://www.howarp.or.jp

### ●【申込】WEB・FAX・E-mail

上記のいずれかで申込可能。FAXの場合は裏面の「研修受講申込書」にてお申込みください。

※請求書を電子メールでお送りいたしますので、メールアドレスをご記入ください。

※受講料は研修開始3営業日前(9/5)までにお振り込みください。9月5日以降のキャンセルの場合、原則として返金できません。予めご了承ください。

※定員を大幅に下回るか、または天候不順等により日程の変更もしくは中止とさせていただきます場合があります

### 【会場案内図】

駐車場(無料)の利用が可能です。

### 会場までの交通アクセス

- 関越自動車道から
- 国道17号 伊勢崎方面から
- 国道254号 児玉方面から
- 本庄市街地から
- 寄居方面から



主催: (公財)本庄早稲田国際リサーチパーク

後援: (一社)埼玉県経営者協会

協力: 本庄商工会議所、児玉商工会、美里町商工会、神川町商工会、上里町商工会、くまがや市商工会、ふかや市商工会



研修HPへ



年 月 日

(公財) 本庄早稲田国際リサーチパーク 地域振興支援部 行

FAX: 0495-24-7465

企業名		研修窓口担当者		
代表者		部署		
所在地	〒	氏名		
		TEL		
		FAX		
従業員数		E-mail		
業種	1.製造業 2.卸売業 3.小売業 4.サービス業 5.建設業 6.情報通信業 7.運輸業 8.その他 ( )	研修情報の入手先	1.Eメール 2.FAX 3.チラシ 4.財団HP 5.市報 6.その他 ( )	
(フリガナ) 受講者氏名	所属部署		役職	年齢
				歳
				歳
				歳
				歳

※受付完了後、「受付票・請求書」をEメールでお送りいたします。メールが届かない場合は、お問い合わせください。  
 研修開始3営業日前(9月5日)以降のキャンセルの場合、受講料の返金は原則いたしません。予めご了承ください。  
 定員を大幅に下回るか、または天候不順等により、日程の変更または中止の場合があります。

日時	内容	講師
9月10日 (水) 午前9時30分 ～ 午後4時45分	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業として必要なこととは?</li> <li>顧客との信頼獲得に必要な「3つの条件」とは?</li> <li>失敗しやすい商談2パターンとその理由を解説</li> <li>効果的なセールストークの考え方</li> <li>折衝力を高める【5つの対策】</li> <li>各種商談先別「成功のポイント」</li> <li>まとめ</li> </ul> <p>※個人演習、グループ演習を実施</p> <p>※カリキュラムは変更する場合があります</p>	<p><b>株式会社営業支援Accept</b> 代表取締役 赤嶺 哲也 氏</p> <p>【プロフィール】                      東京理科大学卒業。                      化成品業界大手企業の研究職を日本で5年経験した後、最年少で米国事業所統括責任者となる。帰国後、教育系企業で独自の営業スタイルを確立。3200名を超えるお客様へ最高クロージング率94.2%を記録。その後、営業に悩む多くの企業や営業マンに広く伝えていくために独立。現在は営業コンサルティング、セミナー講師など幅広く活躍中。</p> <p>著書：「誰でも8ステップで9割とれる!最強のセールストーク」明日香出版社</p>

個人情報の利用目的のご案内	弊財団では個人情報を以下の目的で利用いたします。募集活動で入手した情報は、弊財団の事業で管理・使用いたします。 ・研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます) ・各種相談やお問い合わせに関する対応など ・受付簿の作成 ・研修の運営上必要となる受講者名簿
---------------	--