熱・考・動クラブ
2026年11月スケジュール

株式会社セールスアカデミー

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

2026年11月　スケジュール

※研修運営上、予告なく講師が変更する場合がございますので、
大変恐れ入りますが、予めご了承頂きますようお願い申し上げます。

月	火	水	木	金
【毎日】研修教材「営・会・話」　27テーマをインターネット配信				
2 zoom ★オンライン研修 10時～11時 [Z22] タイムマネジメント研修 （実践編）		4 zoom ★オンライン研修 16時～17時 [Z5]知らないと大きな損失を生み出す若手社員のためのコンプライアンス研修	5 zoom ★オンライン研修 13時～14時 [C4] 聞くプロになる、 7つの法則	6 zoom ★オンライン研修 10時～11時 [Z14]お客様に行動を起こさせる言葉の使い方【モチベーションの方向性編】
9 zoom ★オンライン研修 10時～11時 [Z25] ファシリテーション研修	10 zoom ★オンライン研修 13時～14時 [K6] 身だしなみを徹底チェック	11 zoom ★オンライン研修 16時～17時 業務に活かす生成AI：応用編	12 zoom ★オンライン研修 10時～11時 ビジネスパーソンのための「信頼される印象の作り方」	13 zoom ★オンライン研修 16時～17時 [C7] プレゼンの達人
16 zoom ★オンライン研修 16時～17時 [C12]プロセス管理で効率的な営業活動を実現	17 zoom ★ンライン研修 13時～14時 [Z7]発声のプロに学ぶ！相手に伝わる声の出し方【基礎】	18 zoom ★オンライン研修 10時～11時 一流企業ブランドに学ぶ自分の「魅せ方」5つの世界観 入門編 力動感	19 zoom ★オンライン研修 16時～17時 [K7]最初の挨拶で他社営業マンと差をつけろ	20 zoom ★オンライン研修 13時～14時 [C9] 魅力的な提案書の作り方
	24 zoom ★オンライン研修 13時～14時 [K9]ホスピタリティを意識した クレーム対応 （基礎編）	25 zoom ★オンライン研修 10時～11時 [Z34] ティーチング	26 zoom ★オンライン研修 16時～17時 [Z8]営業力強化に繋がる！相手が聞き取りやすい流暢な喋り方トレーニング	27 zoom ★オンライン研修 13時～14時 [K14] 電話応対
30 zoom ★オンライン研修 13時～14時 [C10] 商談スピードを 3倍にする方法				

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

研修教材「営・会・話」のご案内

研修教材「営・会・話」とは、研修の録画映像と実際に研修で使用しているテキストがセットになった教材です。

「営・会・話」の映像をインターネット経由で配信致しますので、貴社社員様がご自宅で学習、もしくは社内研修を実施される際にご活用いただければ幸いです。

●配信テーマ（27本）

マナーコース 計9本	営業基礎コース 計9本	営業応用コース 計9本
①営業マナー五原則	①個人理念作り	①ソリューション営業
②笑顔	②営業の仕事とは	②顧客ニーズの発見方法
③挨拶	③提案基礎力	③応酬話法
④身だしなみ	④聞く力（ヒアリング）	④見込客の発掘方法
⑤敬語・言葉遣い	⑤伝える力（プレゼン）	⑤商談スピードを3倍に
⑥電話応対	⑥クロージング	⑥プロセス管理・目標達成
⑦ビジネス文書	⑦テレアポ	⑦営業脳を鍛える
⑧クレーム対応	⑧提案書の作り方	⑧財務知識
⑨CSを高める接客術	⑨アフターサービス	⑨需要を喚起する質問

※動画の長さは1本当たり1時間～1時間30分程です。
※動画視聴の際、付属の研修テキストをお手元にご用意ください。

ご不明な点がありましたら、お手数ではございますが、
弊社（092－771－7185）までご連絡くださいませ。

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

営業基礎コース

【基礎コース①】 何の為に働くのか

翌月以降に開催　　**無目的では働けない、何の為に働くのか？**

何のために働くのか？何のために営業の仕事をするのか？といったテーマを深く考えていきます。日々の営業活動の意義を再確認し、働くことや営業の仕事に対する向き合い方や心の姿勢を学んでいきます。

また個人理念づくりのワークを通じて、ブレない自分の軸を作り上げていきましょう。個人理念を基に、活き活きと働く営業パーソンを目指していきましょう！

テーマ
- 何のために働くのか？何のために営業をするのか？
- 営業という職業の意義を考える
- 個人理念づくりのワーク

対象
全ての階層

【基礎コース②】 営業の仕事とは？（C1）

翌月以降に開催

営業の仕事って何ですか？
営業の役割って何ですか？
営業の仕事は誰の役に立つのですか？
やっていい営業と、やってはいけない営業とは？
どうしたら営業活動が楽しくなりますか？
この講座では「営業パーソンとして、どうあるべきか？」という本質的な内容について、グループディスカッションを通じて理解を深めていきます。

テーマ
- 営業パーソンの役割とは？
- トップセールスマンが持っている考え方とは？
- グループディスカッションで他社営業パーソンの意見を聞いてみる

対象
全ての階層

【基礎コース③】 営業マナー五原則（K4）

翌月以降に開催　　**感覚ではない、営業マナーの原理原則！**

営業マナーとは、営業をする上で必要とされるマナーの総称です。営業活動を通してお客様と関わる営業マンであれば営業マナーは習得しておかなければなりません。なぜならば、営業マナーはお客様との関わりをより円滑にする“潤滑油”のようなものだからです。
この講座では、営業マナーをきちんと身に付け、お客様から「この人なら仕事を任せられる」「この人と一緒に仕事をしてみたい」と信頼してもらえる営業マナーを習得していきます。

テーマ
- 営業マナー五原則とは
- 「もう一度会いたい」と思われるためには
- お客様に好かれるポイントとテクニック

対象
全ての階層

【基礎コース④】 聞くプロになる、7つの法則（C4）

11月5日（木）13時～14時　　**話すんじゃない、聞き上手になるんだ！**

コミュニケーションの割合は「聞く」ことが多くを占めています。「聞く」を制する者が「営業」を制すると言っても過言ではありません。
聞くプロになるための7つの法則をマスターすれば、あなたも聞き上手になれます。
ロールプレイングでは、良い聞き方や悪い聞き方を体験してもらい、明日から実践できるレベルを目指します。

テーマ
- 質問と説明の割合は？
- 聞くプロになる7つの法則とは？
- ロールプレイングで聞き上手になる

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

【基礎コース⑤】 プレゼンの達人（C7）

11月13日（金）16時～17時　　**センスではない、プレゼン上達の技術！**

営業マンはプレゼンを避けて通ることはできません。
プレゼンは1対1であろうと、1対100であろうと、その本質は同じです。

分かりやすくて説得力のあるプレゼンとは何か？
口下手な人がどうすればプレゼン力を鍛えることができるのか？自社のミッション（使命）を伝えるとプレゼンがどうなるのか？といったことを、徹底的に練習をしながら鍛えていきます。

テーマ
・コミュニケーションを阻害する5つの要素
・プレゼン上達のポイント
・理念・ミッションを伝えることで説得力を増す

対象
全ての階層

【基礎コース⑥】 正しい敬語・言葉遣い【基礎編】（K8）

翌月以降に開催　　**できているようで、できていない、敬語や言葉遣い！**

営業マンの言葉遣いひとつでお客様は好印象を抱いたり、不快に思ったりすることがよくあります。営業マンは言葉が宿す力をあなどってはいけません。

この講座では、好感の持たれる言葉遣いのポイントや営業シーンで役立つ言い回しをお伝えしていきます。
また、間違った敬語を使っていないか、あらためて振り返るきっかけにして頂きます。

テーマ
・好感の持たれる言葉遣い
・覚えて役立つ言い回し
・営業シーンでよく使う敬語を再確認

対象
全ての階層

【基礎コース⑦】 電話応対（K14）

11月27日（金）13時～14時　　**もうドキドキしなくていい、安心の電話応対！**

電話では顔が見えない分、ちょっとした対応で印象を決められてしまいます。電話応対によって、先方はあなたの会社の印象を瞬時に決めてしまうのです。
この講座では、相手に好印象を与える電話応対の基本マナーやポイントをロールプレイングを交えて学んでいただきます。自然に心のこもった電話応対ができるよう、新入社員の方もベテランの方も、ご自身の電話応対を再確認してはいかがでしょうか。

テーマ
・電話応対の基本マナー
・ポイント、よく使われる言葉
・携帯電話のマナー

対象
全ての階層

【基礎コース⑧】 提案基礎力（C8）

翌月以降に開催　　**これだけは覚えておいて欲しい、提案の考え方！**

商品説明を一方的にしていませんか？
説得力のある提案は「顧客ニーズ」に基づき、そのニーズに焦点をあてた内容になっています。
営業とは、理想と現実のギャップを埋めることが仕事です。理想を営業マンが語り、現実をヒアリングにより明らかにしていく。そのギャップを埋めるのが自社商品。論理的思考に加え、夢を伝える情熱が加わることで、説得力のある提案になっていくのです。

テーマ
・絶対してはいけない提案方法
・お客様の状況に合わせた提案を行う
・理想と現実のギャップを埋める論理展開

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

【基礎コース⑨】 ビジネス文書（K10）

翌月以降に開催　　**知らないと恥をかく、ビジネス文書の基本！**

インターネット等の通信環境が整備されてきている昨今、今まで以上にビジネス文書を作成することが多くなってきています。
みなさまは正しいビジネス文書を作成していますでしょうか？

この講座ではビジネス文書のポイントを学び、お客様から信頼される営業パーソンになるための文書マナーを学んでいただきます。

テーマ

・ビジネス文書作成時のポイント（社内文書、社外文書）
・Eメール作成時のポイント
・ファックス送付状、書類送付状、案内状等

対象

全ての階層

【基礎コース⑩】 ストレスマネジメント（M1）

翌月以降に開催　　**ストレスを営業パワーに変える**

テレビ、雑誌などのマスコミで話題になっているように、強いストレスが長く続くと、結果的には身体の病気や心の病気を生み出してしまうことになります。しかし、ストレス反応そのものは決して悪いものではありません。適度なストレスは、かえって集中力を高め、最大限の能力を引き出すことにつながります。この講座では、ストレスの原因、反応、結果の流れを知ることでストレスを理解し、仕事を楽しむ方法についてお伝えしていきます。

テーマ

・ストレスとは何か？
・ストレス軽減策
・ストレスのポジティブな捉え方

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

【応用コース①】需要を喚起する質問力

翌月以降に開催　　**ニーズがないのではない、ニーズを呼び起こすんだ！**

営業で最も大切なスキルはヒアリング力です。
まずは聞くことを重視し、お客様の要望を可能な限り聞き出すことで、お客様ニーズに沿った提案をします。
ただ、質問の効果はそれだけではありません。本講座では、お客様自身がまだ気付いていない課題を質問によって浮き彫りにし、需要を喚起していく技術について学びます。
より深いニーズをお客様と共有することで、受注金額並びにお客様へのお役立ちを3倍にしましょう！

テーマ
- 質問の効果
- 需要を喚起する質問とは
- 具体的な質問方法

対象
全ての階層

【応用コース②】クロージング力を鍛えて成約率アップ（C13）

翌月以降に開催　　**無理なくクロージングできる営業術**

お客様の反応は良いのに、なかなか契約に至らない。なぜなんだろう？こう思った経験はありませんか？
クロージングが苦手だという人は多いのですが、それは何故でしょうか？理由の一つに、決断を「迫る」ことが何か悪いことをしているように感じるからだと思います。

この講座では、無理なくクロージングできる営業トークやクロージングをする意義などをロールプレイングを交えて学んでいきます。

テーマ
- クロージングとは
- クロージングもヒアリングが有効
- ロールプレイングでクロージング力を鍛える

対象
全ての階層

【応用コース③】ソリューション営業（C23）

翌月以降に開催　　**課題解決策を提案するソリューション営業とは？**

御用聞きでもなく、単なるモノ売りでもない、お客様の潜在ニーズを発掘し、顕在化させたうえで、課題解決策を提案するソリューション営業の本質を学びます。

お客様の課題を聞き出すヒアリング力、問題の原因を把握する分析力、解決策を立案する提案力、説得力のあるプレゼン力など、ソリューション営業（課題解決型営業）に必要なスキルを習得することで、飛躍的な営業スキルの向上を目指します。

テーマ
- ソリューション営業とは
- ソリューション営業に必要なスキル
- ソリューション営業プロセス

対象
全ての階層

【応用コース④】性格タイプ別営業研修（vol.1）

翌月以降に開催　　**顧客とセールスマンの相性が成約率を変えていく！性格タイプ別営業法とは？**

全3回シリーズの性格タイプ別営業研修の1回目です。優れた営業マンになるためには、自分の性格を理解し、どう活かし、伸ばしていけば良いかを知ることが第一歩です。

本3回シリーズの講座では、顧客の性格を見極めることの重要性を理解し、顧客に合わせた営業方法の選び方が分かるようになります。また、組織で性格タイプ別の営業方法を導入することで、どのようなことができるかが分かります。

テーマ
- 顧客の性格タイプにあわせて営業法をチューニングするトップセールスマンたち
- 性格が異なることで生まれる、モノの見方、聞こえ方の違い
- 性格タイプ分けとタイプ別コミュニケーションをまとめた心理学

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

【応用コース⑤】性格タイプ別営業研修（vol.2）

翌月以降に開催　　**自分の性格タイプを知り、違う性格タイプの顧客との付き合い方とは？**

全3回シリーズの性格タイプ別営業研修の2回目です。
自分の個性を知り、顧客の個性を見抜き、自分と顧客の相性を踏まえて、下記2点の顧客対応をすることができるようになります。

①顧客の個性が望む欲求に語りかけられるようになる。
②顧客の個性が望むコミュニケーション・営業スタイルが取れるようになる。

テーマ
・自分の性格タイプを簡易分析する
・売り方の基本と顧客と自分を知れば、百選危うからず
・自分自身の性格タイプと営業スタイルを整理しよう

対象
全ての階層

【応用コース⑥】性格タイプ別営業研修（vol.3）

翌月以降に開催　　**顧客タイプの見極め方とタイプ別営業のポイント！**

全3回シリーズの性格タイプ別営業研修の3回目です。
顧客のタイプ別に、以下のこと含めて学んでゆきます。
・顧客性格対応別のNGワード・NG行動
・顧客の性格情報を、組織で共有化し、売上拡大を実現する方法
・顧客のタイプ別営業ステップと営業ツール作成のすすめ
全3回シリーズを受けることで、営業スタイルの幅が広がり、高度な営業スキルが習得できるようになります。

テーマ
・顧客の性格タイプをどう見極めるか？
・性格タイプ別に顧客が営業プロセスに求めているものは違う
・顧客性格タイプ別の心を動かす言葉・行動とは？＿

対象
全ての階層

【応用コース⑦】ホスピタリティを意識したクレーム対応（基礎編）（K9）

翌月以降に開催　　**もう怖くない！顧客関係強化にも繋がるクレーム対応**

営業活動にクレームはつきものです。クレームが起きた場合、嫌々対応するのではなく、むしろ顧客との関係強化や売上アップの観点から、ホスピタリティ（おもてなしの心）を意識することが重要です。また、日々おもてなしの心で顧客対応をすることによりクレームの大きさが変わってくることも事実です。
この講座では、ホスピタリティとは何かといった基本的内容、そして実践的なクレーム対応方法について学んでいきます

テーマ
・ホスピタリティとは
・ホスピタリティを意識したクレーム対応とは
・ロールプレイングで体験してみる

対象
全ての階層

【応用コース⑧】CS（顧客満足）を高める接客術（K11）

翌月以降に開催　　**これだけは覚えてほしい！CS（顧客満足）を高める接客術**

お客さまに満足していただくこと、これは昔から商売の基本とされてきました。では、どのような行動がお客様を満足させるのでしょうか？

この講座では、顧客満足の基本的な考え方を学んで頂き、あらゆる顧客ニーズに対応できるポイントを考えます。また、ロールプレイングを通して「お客様の立場」から顧客満足を体験し、その重要性を理解していただきます

テーマ
・CSの基本的な考え方
・CS向上のための基本スキル
・ロールプレイングでCSの本質をつかむ

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

【応用コース⑨】物理学で営業スキルアップ【基礎編】（C30）

翌月以降に開催

皆さまは「作用・反作用の法則」という物理学の用語をご存知でしょうか？私（宮脇）は九州大学理学部物理学科を卒業していますが、物理学と営業理論には、共通していることがたくさんあることに気付きました。

本講座では、物理学の基本を学び、営業スキルを上げることに挑戦します。物理学の考えを学ぶと、営業スキルが上がるだけでなく、論理思考も身に付きます。

テーマ

・物理学と営業の共通点とは
・物理学の基礎を学ぶ
・物理学を通して営業スキルと論理思考を身に付ける

対象

全ての階層

【応用コース⑩】物理学で営業スキルアップ【慣性の法則】（C31）

翌月以降に開催

皆さまは「慣性の法則」という物理学の用語をご存知でしょうか？私（宮脇）は九州大学理学部物理学科を卒業していますが、物理学と営業理論には、共通していることがたくさんあることに気付きました。

本講座では「慣性の法則」を学び、営業スキルを上げることに挑戦します。物理学の考えを学ぶと、営業スキルが上がるだけでなく、論理思考も身に付きます。

テーマ

・慣性の法則とは
・営業理論との共通点
・自社の営業に適用してみる

対象

全ての階層

【応用コース⑪】物理学で営業スキルアップ【ドップラー効果】（C32）

翌月以降に開催

皆さまは「ドップラー効果」という物理学の用語をご存知でしょうか？私（宮脇）は九州大学理学部物理学科を卒業していますが、物理学と営業理論には、共通していることがたくさんあることに気付きました。

本講座では「ドップラー効果」を学び、営業スキルを上げることに挑戦します。物理学の考えを学ぶと、営業スキルが上がるだけでなく、論理思考も身に付きます。

テーマ

・ドップラー効果とは
・営業理論との共通点
・自社の営業に適用してみる

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

【管理職コース①】 管理職としての心構え

翌月以降に開催　　**管理職としての役割とは？**

何のために働くのか？管理職とは何か？といったテーマを深く考えていきます。日々の仕事の意義を再確認し、働くことや管理職に対する向き合い方や心の姿勢を学んでいきます。

また個人理念づくりのワークを通じて、ブレない自分の軸を作り上げていきましょう。個人理念を基に、活き活きと働く管理職を目指していきましょう！

テーマ
- ・何のために働くのか？管理職とは何か？
- ・管理職という役割の意義を考える
- ・個人理念づくりのワーク

対象
管理職

【管理職コース②】 管理職の基礎応対スキル

翌月以降に開催　　**まずは基本スキルの徹底チェックから**

部下のことを良く理解していますか？
指示通りに部下が動いてくれなくて困っている・・・
なんてことはありませんか？

この講座では、管理職として、部下、上司に接する際に必要不可欠な「聴く・伝える」というスキルを学びます。
まずは社内・社外で円滑な人間関係を築くことから始めましょう。

テーマ
- ・管理職に必要な「聴く」力
- ・伝える力を鍛える
- ・社内・社外での円滑な人間関係の築き方

対象
管理職

【管理職コース③】 営業管理職入門（C19）

翌月以降に開催　　**管理職としてレベルアップを目指す**

営業管理職の仕事は、経営層の意思を現場レベルに落とし込むこと、部下への指導（褒める、叱る）、数値及び活動の管理など、多岐にわたっています。
部下がなかなか仕事を覚えてくれない、コミュニケーションがうまく取れないといった悩みは、どの営業管理職も持っていることでしょう。

この講座では、営業管理職として身につけたい考え方やスキルを学び、また他社営業管理職との意見交換を通じて管理職としてのレベルアップを目指します。

テーマ
- ・何を管理すれば良いのか
- ・効果的な部下の褒め方、叱り方
- ・他社の営業管理職はどんな悩みを持っているか

対象
管理職

【管理職コース④】 コーチングとは？（T1）

翌月以降に開催　　**管理職としてレベルアップを目指す**

コーチングとは対話を通して相手の目標達成や問題解決をサポートする技法です。その際にしっかりと相手の話を聞き、「本当はどうなりたいのか？」を探求していきます。
まずは、コーチングとは何か？ティーチングなど他の関わりとの違いは何か？を知ることで、コーチングへの理解を深め、自身のコミュニケーションを変化させることを目指します

テーマ
- ・コーチングとは？
- ・なぜ、今コーチングが必要とされているのか？
- ・コーチングと他のコミュニケーションの違い

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

【管理職コース⑤】 社内営業力を上げる（C22）

翌月以降に開催　　**チーム営業力を高める方法**

社内営業力はなぜ必要なのでしょうか？

営業は一人で行うことはできません。社内の協力を得ながら進めていくものであり、高成績の営業マンほど、社内からの信頼が厚く上司や非営業部門との連携がスムーズに取れています。

この講座では、社内から信頼され、社内営業力を高めるためにどのような意識と行動を持ち合わせる必要があるかを学び、更なる営業力向上を狙います。

テーマ
- 社内営業力とは？
- 社内営業力向上による業績アップ
- 上司、部下、同僚からの信頼

対象
管理職

【管理職コース⑥】 プロセス管理で効率的な営業活動を実現（C12）

11月16日（月）16時～17時　　**数値化すれば、課題が見える**

営業活動を業務単位に分解して管理していくこと、それが営業プロセスマネジメントです。
例えば、テレアポ→ヒアリング→提案→クロージングというプロセスに分解したとしましょう。各々のプロセスを数値で管理し（例：テレアポ100件かけて1件がヒアリングのステップへ進む）、ウィークポイントを改善したり、会社全体の営業進捗を把握していきます。
この講座では、営業プロセス管理の基本的な考え方から実践の方法まで伝えていきます。

テーマ
- 営業プロセス管理とは
- 自社の営業活動を分解
- プロセス毎に数値目標を設定

対象
管理職

【管理職コース⑦】 メンタルを意識した部下・後輩の指導方法（M5）

翌月以降に開催　　**指導方法が180度変わる!?メンタル理解の重要性**

営業管理職や、後輩がいる先輩営業マンで、部下や後輩の指導方法に悩んでいる方は少なくありません。自分が成果を上げてきた方法を伝えても、メンタルの部分では、反発や抵抗感を持って受け止めてしまう部下もいます。
この講座では、部下のメンタルを意識したうえで、営業管理職や先輩営業マンが指導をしていく方法について、聴き方・褒め方・叱り方等、各シーンごとに分かりやすくお伝えしていきます。

テーマ
- 相手のメンタルを意識した聴き方
- 相手のメンタルを意識した褒め方
- 相手のメンタルを意識した叱り方

対象
管理職

【管理職コース⑧】 部下育成のためのコーチング（T7）

翌月以降に開催　　**部下の考える力・自発性を高める指導**

近年、コーチングが部下育成に効果があると言われています。自分で考え行動する力をつけると考えられているからです。
とは言え、内容によってはティーチング（教える）も必要になってきます。
コーチングとティーチングのバランスをどうとるかを考え、効果的なコーチングコミュニケーションにより部下育成を行うことを目指します。

テーマ
- コーチングとティーチングのバランス
- 部下育成の8Step
- ミスした時のコーチング

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

【管理職コース⑨】 経営基礎

翌月以降に開催　　**経営視点を持つ！**

成果をあげる管理職は日々、経営視点を持って仕事に取り組んでいます。経営視点を持つためには、経営の全体像の把握と経営の基礎知識の習得が欠かせません。

本講座では、管理職として全体最適を考えながら、組織として成果をあげていくための経営基礎力を向上させていきます。管理職として知っておきたい経営の基礎知識や会計について学び、管理職として益々進化していきましょう。

テーマ

・経営力3大要素
・経営計画書の基本（理念・戦略・方針）
・攻めと守りの会計リテラシー

対象

管理職

【管理職コース⑩】 部下のモチベーションアップ術

翌月以降に開催　　**明日から使える！部下のモチベーションアップ術**

管理職が部下のモチベーション（やる気）をアップさせるためにはどうすれば良いのでしょうか？部下のモチベーションをアップさせるためには、管理職として、①「モチベーションに関しての基礎知識」、②「スキルを具体的に使ってみるという体験」の2つが必要になります。
マネジメントやコーチングの考え方と手法に加え、その背景となる「どうなると人はやる気になるのか？」を理解することで、管理職としての成果が飛躍的に高まります。本講座を通じて、「部下のモチベーション（やる気）を引き出す力」を強化していきましょう。

テーマ

・モチベーションの体系全体像
・部下のやる気アップは部下を知ることからはじまる
・部下の何を知るべきなのか？

対象

管理職

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[C1]　営業の仕事とは？

翌月以降に開催

営業の仕事って何ですか？
営業の役割って何ですか？
営業の仕事は誰の役に立つのですか？
やっていい営業と、やってはいけない営業とは？
どうしたら営業活動が楽しくなりますか？
この講座では「営業パーソンとして、どうあるべきか？」という本質的な内容について、グループディスカッションを通じて理解を深めていきます。

テーマ
・営業パーソンの役割とは？
・トップセールスマンが持っている考え方とは？
・グループディスカッションで他社営業パーソンの意見を聞いてみる

対象
全ての階層

[C2]　こんなにたくさんある見込み客の発掘方法

翌月以降に開催

見込客の発掘に困っている会社は多いはずです。
では、具体的にどうすれば良いのでしょうか？
業種や商品によっても異なってきますが、見込客の発掘方法はたくさんあります。
この講座では、見込客の発掘方法を数多く紹介することで、自社の新規開拓で応用できないかのヒントを得て頂きます。
マーケティングの勉強がしたい方にはおススメの内容です。

テーマ
・見込客の発掘方法
・手法毎の特性（メリット／デメリット）
・費用対効果を考えながら行うと有効

対象
全ての階層

[C3]　反応のあるDMの作り方

翌月以降に開催

自社商品をPRしているだけのダイレクトメール（DM)では反応がありません。顧客心理に基づいてDMの内容を設計する必要があります。
この講座では、効果の出るDMの作り方を理論的に学び、自社におきかえて実際にDMを作成していきます。

DMの文章作成スキルが向上すれば、面談における営業力も向上していきます。文章作成が苦手だという方も気軽に受講してください。

テーマ
・どのようなDMが有効なのか？
・顧客心理に基づいたDMとは？
・実際にDMを作成しながら実力をつけていきます

対象
全ての階層

[C4]　聞くプロになる、7つの法則

11月5日（木）13時～14時

コミュニケーションの割合は「聞く」ことが多くを占めています。「聞く」を制する者が「営業」を制すると言っても過言ではありません。
7つのステップをマスターすれば、あなたも聞くプロになれます。ロールプレイングでは、良い聞き方や悪い聞き方を体験してもらい、明日から実践できるレベルを目指します。

テーマ
・質問と説明の割合は？
・聞くプロになる、7つの法則とは？
・ロールプレイングで聞き上手になる

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[C5] テレアポ必勝7つのテクニック

翌月以降に開催

新規開拓でぶつかる最初の壁、それがテレアポではないでしょうか？
テレアポが苦手な人は多いと思いますが、私共がお伝えしている「テレアポ必勝7つのテクニック」を活用すれば必ずアポイントが取れるようになります。

この講座では、テレアポの原理原則を学び、また自社におきかえてテレアポトークを考えていきます。ロールプレイングで明日から使えるレベルを目指します。

テーマ
・なぜテレアポは断られるのか？
・テレアポ必勝7つのテクニック
・トークスクリプトとロールプレイングでスキルアップ

対象
全ての階層

[C6] 顧客ニーズの発見方法

翌月以降に開催

お客様が望んでいることは何か？
その望みを自社で解決することができれば販売に成功します。顧客ニーズには「組織ニーズ」と「個人ニーズ」があると言われていますが、それらをどのようにして見つけていけば良いのか？

この講座では、顧客ニーズの発見方法を理解してもらい、ヒアリング力や提案力を向上させることを狙っています。

テーマ
・組織ニーズとは？
・個人ニーズとは？
・ニーズを明らかにしていく方法

対象
全ての階層

[C7] プレゼンの達人

11月13日（金）16時～17時

営業マンはプレゼンを避けて通ることはできません。
プレゼンは1対1であろうと、1対100であろうと、その本質は同じです。

分かりやすくて説得力のあるプレゼンとは何か？
口下手な人がどうすればプレゼン力を鍛えることができるのか？自社のミッション（使命）を伝えるとプレゼンがどうなるのか？といったことを、徹底的に練習をしながら鍛えていきます。

テーマ
・コミュニケーションを阻害する5つの要素
・プレゼン上達のポイント
・理念・ミッションを伝えることで説得力を増す

対象
全ての階層

[C8] 提案基礎力

翌月以降に開催時

商品説明を一方的にしていませんか？
説得力のある提案は「顧客ニーズ」に基づき、そのニーズに焦点をあてた内容になっています。

営業とは、理想と現実のギャップを埋めることが仕事です。理想を営業マンが語り、現実をヒアリングにより明らかにしていく。そのギャップを埋めるのが自社商品。論理的思考に加え、夢を伝える情熱が加わることで、説得力のある提案になっていくのです。

テーマ
・絶対してはいけない提案方法
・お客様の状況に合わせた提案を行う
・理想と現実のギャップを埋める論理展開

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[C9]　魅力的な提案書の作り方

11月20日（金）13時～14時

魅力的な提案書とは何でしょうか？
それは、顧客ニーズに基づいており、説明が簡潔明瞭で、ワクワクするような内容になっていること。欲を言えば、デザインのセンスも備わっているような提案書です。

この講座では、提案書の一般的な構成を説明し、気をつけるべきポイントを解説します。また、実際に自社のケースで考えてもらい、サンプル提案書を作成していきます。

テーマ
・提案書の構成
・魅力的な提案書とは？
・サンプル提案書を作成してみる

対象
全ての階層

[C10]　商談スピードを3倍にする方法

11月30日（月）13時～14時

なんとなく訪問していませんか？今日の訪問目的は何ですか？「見積書を提出してきます！」これは訪問目的ではありません。では、訪問目的とは？

この講座では商談を前進させるために必要な訪問目的の設定方法や商談の終わり方についてお伝えします。受講者からは「目から鱗」、「商談スピードが明らかに早くなった」という声がぞくぞくと寄せられています。

テーマ
・訪問目的と訪問内容の違い
・営業プロセス毎の目的設定
・効果的な商談の終わり方

対象
全ての階層

[C11]　法人営業の基礎知識

翌月以降に開催

法人営業を今から始める、あるいは始めて1年未満の方を対象に、法人営業の基礎知識をお伝えします。
法人営業の全体像を理解することで、今後の勉強や営業活動が効率的に進みます。

この講座では、法人営業で行う業務内容について解説します。また、受講者がまず最初に強化した方が良いスキル要素も伝えます。

テーマ
・法人営業とは
・法人営業のプロセス全般
・まず最初に意識すべき事項

対象
全ての階層

[C12]　プロセス管理で効率的な営業活動を実現

11月16日（月）16時～17時

営業活動を業務単位に分解して管理していくこと、それが営業プロセスマネジメントです。
例えば、テレアポ→ヒアリング→提案→クロージングというプロセスに分解したとしましょう。各々のプロセスを数値で管理し（例：テレアポ100件かけて1件がヒアリングのステップへ進む）、ウィークポイントを改善したり、会社全体の営業進捗を把握していきます。
この講座では、営業プロセス管理の基本的な考え方から実践の方法まで伝えていきます。

テーマ
・営業プロセス管理とは
・自社の営業活動を分解
・プロセス毎に数値目標を設定

対象
営業経験3年以上

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[C13]　クロージング力を鍛えて成約率アップ

翌月以降に開催

お客様の反応は良いのに、なかなか契約に至らない。なぜなんだろう？こう思った経験はありませんか？
クロージングが苦手だという人は多いのですが、それは何故でしょうか？理由の一つに、決断を「迫る」ことが何か悪いことをしているように感じるからだと思います。

この講座では、無理なくクロージングできる営業トークやクロージングをする意義などをロールプレイングを交えて学んでいきます。

テーマ
・クロージングとは
・クロージングもヒアリングが有効
・ロールプレイングでクロージング力を鍛える

対象
全ての階層

[C14]　アフターサービスで売上アップ

翌月以降に開催

一回取引をしたら、もうそれで終わりなんていう、もったいないことは普通しませんよね。しかし、アフターフォローを適切に行っている会社は意外と多くないかもしれません。

この講座では、アフターフォローの意義や効果、また取引先の優先順位の付け方について解説していきます。何となく行きやすいお客様には頻繁に顔を出すといった非科学的な営業活動はもうやめましょう。

テーマ
・アフターフォローの定義
・口コミを発生させるためには
・良い得意先、悪い得意先とは

対象
全ての階層

[C16]　人脈形成術

翌月以降に開催

紹介営業ほど成約率の高い営業方法はありません。ただ、紹介営業ができていない人は多いです。
人脈は名刺の数ではありません。お互いが頼りにし、頼りにされる関係になる必要があります。では、具体的にどうやって人脈を形成していけば良いのでしょうか？それが分からず行動に移せない人も多いのではないでしょうか。
この講座では、本当に意味のある人脈の作り方、人脈形成をする上で日々意識して欲しいことを具体的な事例を交えて解説いたします。

テーマ
・紹介営業とは
・どこで、どうやって人脈を形成していけば良いか
・人脈形成において日々意識すべきこと

対象
全ての階層

[C18]　営業脳を鍛える

翌月以降に開催

お客様に良い提案を行う、新商品を開発する等、営業という仕事は極めてクリエイティブなものです。

この講座では、頭を柔らかくするために意識したいこと、アイディアをどんどん出すための発想法、視点をがらりと変えることで新しい企画を生み出す術をお伝えします。

営業脳を鍛え、優れた企画力を身につければ怖い物なし！楽しく、そして徹底的に考えましょう。

テーマ
・数学を使って論理的思考力を鍛える
・頭が柔らかくなる7ヶ条
・あっと驚く新企画の考え方

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[C19]　営業管理職入門

翌月以降に開催

営業管理職の仕事は、経営層の意思を現場レベルに落とし込むこと、部下への指導（褒める、叱る）、数値及び活動の管理など、多岐にわたっています。
部下がなかなか仕事を覚えてくれない、コミュニケーションがうまく取れないといった悩みは、どの営業管理職も持っていることでしょう。

この講座では、営業管理職として身につけたい考え方やスキルを学び、また他社営業管理職との意見交換を通じて管理職としてのレベルアップを目指します。

テーマ

・何を管理すれば良いのか
・効果的な部下の褒め方、叱り方
・他社の営業管理職はどんな悩みを持っているか

対象

経営者、管理職

[C20]　ケーススタディで実践力を鍛える（新規開拓・クレーム対応）

翌月以降に開催

営業マンの2つの大きな課題（新規開拓とクレーム対応）についてケーススタディで学びます。

新規開拓とクレーム対応について良い例と悪い例でロールプレイングを行い、その後グループディスカッションを通じて「理想の姿」を考えていきます。

ロールプレイングとディスカッション中心の講座であり、実践力が身につく講座です。また、他社営業マンのスキルを吸収するチャンスです。

テーマ

・新規開拓の良い例、悪い例
・クレーム対応の良い例、悪い例
・ロールプレイングとディスカッションを通じて
　実践力を身につける

対象

全ての階層

[C21]　セルフブランディング【強み発見】

翌月以降に開催

営業マンは営業に必要なスキルを全て高めていく必要がありますが、個々人の強みを認識し、活かしていくことが出来れば益々営業成績は向上します。

また、個々人の強みをお客様から見ても強みであると認知して頂けるようにすることが重要です。

自分の強みを明確にし、実力を表現するスキルを学び、高めることで営業マンとしての存在感を上げていきましょう。

テーマ

・セルフブランディングとは？
・自分USP（独自の強み）の発見方法
・自分の強みをいかに表現するか

対象

全ての階層

[C22]　社内営業力を上げる

翌月以降に開催

社内営業力はなぜ必要なのでしょうか？

営業は一人で行うことはできません。社内の協力を得ながら進めていくものであり、高成績の営業マンほど、社内からの信頼が厚く上司や非営業部門との連携がスムーズに取れています。

この講座では、社内から信頼され、社内営業力を高めるためにどのような意識と行動を持ち合わせる必要があるかを学び、更なる営業力向上を狙います。

テーマ

・社内営業力とは？
・社内営業力向上による業績アップ
・上司、部下、同僚からの信頼

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[C23]　ソリューション営業

翌月以降に開催

御用聞きでもなく、単なるモノ売りでもない、お客様の潜在ニーズを発掘し、顕在化させたうえで、課題解決策を提案するソリューション営業の本質を学びます。

お客様の課題を聞き出すヒアリング力、問題の原因を把握する分析力、解決策を立案する提案力、説得力のあるプレゼン力など、ソリューション営業（課題解決型営業）に必要なスキルを習得することで、飛躍的な営業スキルの向上を目指します。

テーマ

・ソリューション営業とは
・ソリューション営業に必要なスキル
・ソリューション営業プロセス

対象

全ての階層

[C25]　これだけは知っておいて欲しい財務知識

翌月以降に開催

受注と売上の違いをご存知でしょうか？
営業マンは受注することに意識が集中しがちですが、売上・利益・入金といったことまで理解した上で活動して欲しいと思います。
また、法人営業であれば自社商品を通じて取引先企業の財務に影響を及ぼしています。
財務知識を持っていれば、自社の経営者や取引先経営者からの信頼度がグンと上がること間違いなし。
この機会に他社営業マンとは一味違うスキルレベルを目指しませんか？

テーマ

・貸借対照表、損益計算書の見方
・受注、売上、利益の違いとは
・財務知識を営業活動にどう活かせば良いか

対象

全ての階層

[C26]　徹底的にアウトプット

翌月以降に開催

熱・考・動クラブで多くの知識を得ていると思いますが一方で消化不良になっていたり、知識として理解していても実践できてないことも多々あることでしょう。

今回は研修で学んだことを徹底的にアウトプット（説明・ロールプレイング・ディスカッション）することで、習得率を高めていきます。
「知っていること」＝「できていること」
「できていないこと」＝「知らないこと」です。
この機会に「知っていること」を増やしましょう。

テーマ

・ロールプレイングで課題を浮き彫りに
・プレゼンテーションで表現力チェック
・ディスカッションで更なる気付きを得る

対象

全ての階層

[C28]　相手の断りをイエスに導く応酬話法

翌月以降に開催

成果を出している営業パーソンは、お客様から反対意見や疑問をぶつけられた時でも、お客様に納得して頂ける応酬話法を交えて商談を前進させてゆくスキルを持っています。

この講座では、たとえ相手から反論や断りを頂いた場合でも、条件反射的な切り返し方を訓練して身に付けてゆきます。応酬話法を習得すれば、これまでの自身の商談では取引関係に至らなかった相手からも受注できるようになります。

テーマ

・応酬話法とは
・応酬話法の種類
・応酬話法を身に付けるトレーニング

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[C29]　飛び込み営業

翌月以降に開催

新規開拓での王道、飛び込み営業。精神的に大きなストレスがかかるのに、成果が出にくいといったイメージがありませんか。しかし、飛び込み営業の位置づけを知れば、つらい思いはなくなります！

本講座では、飛び込み営業の目的、飛び込みをする上での意識、効果的フォロー方法について、ロールプレイングを交え、翌日から即使える、実践的な内容をお伝えします。

テーマ

・飛び込み営業の目的
・飛び込みをする上で持っておくべき3つの意識
・飛び込み後の効果的なフォロー方法

対象

全ての階層

[C30]　物理学で営業スキルアップ【基礎編】

翌月以降に開催

皆さまは「作用・反作用の法則」という物理学の用語をご存知でしょうか？私（宮脇）は九州大学理学部物理学科を卒業していますが、物理学と営業理論には、共通していることがたくさんあることに気付きました。

本講座では、物理学の基本を学び、営業スキルを上げることに挑戦します。物理学の考えを学ぶと、営業スキルが上がるだけでなく、論理思考も身に付きます。

テーマ

・物理学と営業の共通点とは
・物理学の基礎を学ぶ
・物理学を通して営業スキルと論理思考を　身に付ける

対象

全ての階層

[C31]　物理学で営業スキルアップ【慣性の法則】

翌月以降に開催

皆さまは「慣性の法則」という物理学の用語をご存知でしょうか？私（宮脇）は九州大学理学部物理学科を卒業していますが、物理学と営業理論には、共通していることがたくさんあることに気付きました。

本講座では「慣性の法則」を学び、営業スキルを上げることに挑戦します。物理学の考えを学ぶと、営業スキルが上がるだけでなく、論理思考も身に付きます。

テーマ

・慣性の法則とは
・営業理論との共通点
・自社の営業に適用してみる

対象

全ての階層

[C32]　物理学で営業スキルアップ【ドップラー効果】

翌月以降に開催

皆さまは「ドップラー効果」という物理学の用語をご存知でしょうか？私（宮脇）は九州大学理学部物理学科を卒業していますが、物理学と営業理論には、共通していることがたくさんあることに気付きました。

本講座では「ドップラー効果」を学び、営業スキルを上げることに挑戦します。物理学の考えを学ぶと、営業スキルが上がるだけでなく、論理思考も身に付きます。

テーマ

・ドップラー効果とは
・営業理論との共通点
・自社の営業に適用してみる

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[C33] 交渉力を鍛える！

翌月以降に開催

営業パーソンは日々何かしらの交渉をしていると思います。交渉に強い人、弱い人、その差は何なのでしょうか？交渉とは、決して喧嘩をすることではありません。いかに相手とWIN-WINの関係を築けるかだと思います。本講座は、交渉力がある人の傾向を把握し、交渉力を鍛えるために大切な3つの要素について学びます。また、対顧客だけでなく対社内における交渉力を磨くことも大きな狙いとしています。
交渉力を鍛えたい方、ぜひご参加ください！

テーマ

・交渉力がある人の傾向
・交渉力を鍛える3つの要素
・対顧客への交渉術、対社内への交渉術

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[K4]　営業マナー五原則

翌月以降に開催

営業マナーとは、営業をする上で必要とされるマナーの総称です。営業活動を通してお客様と関わる営業マンであれば営業マナーは習得しておかなければなりません。なぜならば、営業マナーはお客様との関わりをより円滑にする“潤滑油”のようなものだからです。
この講座では、営業マナーをきちんと身に付け、お客様から「この人なら仕事を任せられる」「この人と一緒に仕事をしてみたい」と信頼してもらえる営業マナーを習得していきます。

テーマ
・営業マナー五原則とは
・「もう一度会いたい」と思われるためには
・お客様に好かれるポイントとテクニック

対象
全ての階層

[K5]　お客様から好かれる笑顔づくり

翌月以降に開催

営業マンに必要なスキル、それは笑顔です。出会った瞬間多くの人はまず相手の顔の表情に目がいきます。また目力もポイントです。目がきらきら輝いていればやる気が感じられ、目に力がないとやる気がなさそうに見えてしまいます。

この講座では、営業マンにとってなぜ笑顔が重要なのかを学び、笑顔がもたらす効果について解説していきます。また、実際に笑顔のレッスンもしていきます。お客様から好かれる笑顔づくりを実現しましょう。

テーマ
・なぜ笑顔が重要なのか
・笑顔の効果
・笑顔の作り方

対象
全ての階層

[K6]　身だしなみを徹底チェック

１１月１０日（火）１３時～１４時

「見た目９割」と言われるように、営業マンにとって身だしなみは好印象を持ってもらうための生命線です。どんな清潔な服を身に付けていても、相手に「清潔感」を感じさせなければ相手に不快感を与えてしまいます。

この講座では、身だしなみとおしゃれの違いや、人に不快感を与えない身だしなみのポイントを学び、身だしなみをセルフマネジメントする方法をお伝えしていきます。

テーマ
・身だしなみとおしゃれの違い
・好感の持たれる身だしなみのポイント
・身だしなみチェック

対象
全ての階層

[K7]　最初の挨拶で他社営業マンと差をつけろ

１１月１９日（木）１６時～１７時

営業マンにとってなぜ挨拶が必要なのでしょうか。挨拶はお客様への礼儀であり、感謝の気持ちを表現するものです。また、お客様に向き合う気持ちがあることの意思表示でもあります。

この講座では、相手に好感を持たれる挨拶について学んでいきます。印象に残る挨拶一つで、お客様に好印象を持ってもらう術をお伝えしていきます。

テーマ
・なぜ、挨拶が必要なのか
・好感が持たれる挨拶のポイント
・お辞儀の仕方

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[K8]　正しい敬語・言葉遣い（基礎編）

翌月以降に開催

営業マンの言葉遣いひとつでお客様は好印象を抱いたり、不快に思ったりすることがよくあります。営業マンは言葉が宿す力をあなどってはいけません。

この講座では、好感の持たれる言葉遣いのポイントや営業シーンで役立つ言い回しをお伝えしていきます。
また、間違った敬語を使っていないか、あらためて振り返るきっかけにして頂きます。

テーマ
- 好感の持たれる言葉遣い
- 覚えて役立つ言い回し
- 営業シーンでよく使う敬語を再確認

対象
全ての階層

[K9]　ホスピタリティを意識したクレーム対応（基礎編）

１１月２４日（火）１３時～１４時

営業活動にクレームはつきものです。クレームが起きた場合、嫌々対応するのではなく、むしろ顧客との関係強化や売上アップの観点から、ホスピタリティ（おもてなしの心）を意識することが重要です。また、日々おもてなしの心で顧客対応をすることによりクレームの大きさが変わってくることも事実です。
この講座では、ホスピタリティとは何かといった基本的内容、そして実践的なクレーム対応方法について学んでいきます。

テーマ
- ホスピタリティとは
- ホスピタリティを意識したクレーム対応とは
- ロールプレイングで体験してみる

対象
全ての階層

[K10]　ビジネス文書

翌月以降に開催

インターネット等の通信環境が整備されてきている昨今、今まで以上にビジネス文書を作成することが多くなってきています。
みなさまは正しいビジネス文書を作成していますでしょうか？

この講座ではビジネス文書のポイントを学び、お客様から信頼される営業パーソンになるための文書マナーを学んでいただきます。

テーマ
- ビジネス文書作成時のポイント
  （社内文書、社外文書）
- Eメール作成時のポイント
- ファックス送付状、書類送付状、案内状等

対象
全ての階層

[K11]　CS（顧客満足）を高める接客術

翌月以降に開催

お客さまに満足していただくこと、これは昔から商売の基本とされてきました。では、どのような行動がお客様を満足させるのでしょうか？

この講座では、顧客満足の基本的な考え方を学んで頂き、あらゆる顧客ニーズに対応できるポイントを考えます。また、ロールプレイングを通して「お客様の立場」から顧客満足を体験し、その重要性を理解していただきます。

テーマ
- CSの基本的な考え方
- CS向上のための基本スキル
- ロールプレイングでCSの本質をつかむ

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[K12]　女性営業職のための魅力アップ術

翌月以降に開催

営業のポイントは、最初の1分でいかに相手のハートを掴むことができるか、です。男女問わず、堂々として落ち着いた立居振舞は、顧客に安心感と信頼を与えることができます。

この講座では、顧客に安心と信頼を与えるための第一印象の作り方を学び、好感が持たれるためのマナーをロールプレイングを通して徹底的に身につけていただきます。

テーマ
・最初の30秒で相手のハートを掴む
・爽やかな印象を与えるためのマナー
・アクティブリスニング

対象
女性営業職

[K13]　正しい言葉遣い・敬語とは（実践編）

翌月以降に開催

営業マンの言葉遣いひとつでお客様は好印象を抱いたり、不快に思ったりすることがよくあります。営業マンは言葉が宿す力をあなどってはいけません。

この講座では、好感の持たれる言葉遣いのポイントや営業シーンで役立つ言い回しをお伝えしていきます。
また、間違った敬語を使っていないか、あらためて振り返るきっかけにして頂きます。

※この講座は、[K8]正しい言葉遣い・敬語とは（基礎編）の内容の（応用編）になります。

テーマ
・好感の持たれる言葉遣い
・覚えて役立つ言い回し
・営業シーンでよく使う敬語を再確認

対象
全ての階層

[K14]　電話応対

１１月２７日（金）１３時～１４時

電話では顔が見えない分、ちょっとした対応で印象を決められてしまいます。電話応対によって、先方はあなたの会社の印象を瞬時に決めてしまうのです。

この講座では、相手に好印象を与える電話応対の基本マナーやポイントの他、迷惑電話・クレーム電話の対応などをロールプレイングを交えて学んでいただきます。
自然に心のこもった電話応対ができるよう、新入社員の方もベテランの方も、ご自身の電話応対を再確認してはいかがでしょうか。

テーマ
・電話応対の基本マナー
・ポイント、よく使われる言葉
・迷惑電話・クレーム電話への対応

対象
全ての階層

[K15]　ホスピタリティを意識したクレーム対応（応用編）

翌月以降に開催

営業活動にクレームはつきものです。クレームが起きた場合、嫌々対応するのではなく、むしろ顧客との関係強化や売上アップの観点から、ホスピタリティ（おもてなしの心）を意識することが重要です。
この講座では、ホスピタリティとは何かといった基本的内容、そして実践的なクレーム対応方法について学んでいきます。

※この講座は、[K9]ホスピタリティを意識したクレーム対応（基礎編）の内容の（応用編）になります。

テーマ
・ホスピタリティとは
・ホスピタリティを意識したクレーム対応とは
・ロールプレイングで体験してみる

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[K17]　接待のマナー

翌月以降に開催

「今度の接待は君に任せるから頼むよ」と上司から指示を受けたあなた・・・。さて、あなたはどのような準備をして当日に挑みますか？
接待は、お客様や取引先との関係性をこれまで以上に高めたり、維持したりするために重要なコミュニケーション手段のひとつです。この講座では、接待における基本的な心得や感じのよい接待の方法、犯してはいけないタブーなど、接待の原理原則を分かりやすくお伝えいたします。

テーマ

・接待の心得
・感じの良い接待
・接待のタブー

対象

全ての階層

[K18]　社内での基本マナー

翌月以降に開催

ビジネスマナーは、お客様、取引先に対するマナーだけではなく、上司と部下、同僚との間の社内マナーも大切です。ビジネスにとって重要なチームワークは、社内マナーの向上から始まります。
本セミナーで社内マナーの向上、そして、上司、部下、同僚と、気持ちよく円滑に仕事ができる環境作りのための社内での基本マナーを学んでいきます。

テーマ

・社内マナーの重要性
・整理整頓、書類やデータの管理方法
・パワハラやセクハラを防ぐ

対象

全ての階層

[K19]　マナースキル実践講座

翌月以降に開催

本講座では、他社営業パーソンと一緒にロールプレイングを通じて、マナースキルを習得していきます。

本番で失敗しないよう、マナーにおいて、気になることや不安を事前に解消し、自信を持って実践できるようになるための講座です。社内では中々、ロールプレイングをやる機会がない方や、マナースキルを実践的に身に付けたい方は、本講座をぜひご活用ください！

テーマ

・マナースキル実践講座
（挨拶・名刺交換・笑顔づくり・お茶出し・電話応対）

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

コーチング研修　随時開催

[T1]　コーチングとは？

翌月以降に開催

コーチングとは対話を通して相手の目標達成や問題解決をサポートする技法です。その際にしっかりと相手の話を聞き、「本当はどうなりたいのか？」を探求していきます。
まずは、コーチングとは何か？ティーチングなど他の関わりとの違いは何か？を知ることで、コーチングへの理解を深め、自身のコミュニケーションを変化させることを目指します。

テーマ
・コーチングとは？
・なぜ、今コーチングが必要とされているのか？
・コーチングと他のコミュニケーションの違い

対象
全ての階層

[T2]　信頼関係を構築する

翌月以降に開催

コーチングで最も重要なことのひとつに「相手との信頼関係」があります。同じ言葉でも関係性により受け取り方が変わります。営業においてもお客様との信頼関係が契約に大きく影響します。
関係性を構築するためにどんな意識が必要か？どんな話の聞き方が必要か？どんな声かけが必要か？
　これらを知り、コミュニケーションによる関係性の構築を学びます。

テーマ
・人の多様性を知る
・相手を尊重する「勇気づけ」のコミュニケーション
・信頼される話の聞き方とは？

対象
全ての階層

[T3]　コーチングスキル

翌月以降に開催

営業マンはお客様が目標に向かって行動することを支援します。そのためにお客様が現状を認識し、「本当はどうなりたいのか？」に向けて必要なプロセスや行動などをコーチングを通して気づいてもらいます。
この気づきをもたらす関わりである「質問」や「承認」などのコーチングスキルについて学びます。

テーマ
・現状と目標（ゴール）のギャップを知る
・可能性を広げるスキル
・見通しをつけるスキル

対象
全ての階層

[T4]　コーチング実践

翌月以降に開催

コーチングを身につけるポイントは繰り返し練習することです。経験を積み重ねる毎に自然なコミュニケーションがとれるようになります。
しっかりとコーチングを意識したコミュニケーションについて実践練習を行います。併せて実生活のコミュニケーションで練習となる取り組みについて紹介していきます。

テーマ
・コーチングとは？（振り返り）
・コーチング実践練習
・日常のコミュニケーションを練習に変える

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[T5]　営業に活かすコーチング

翌月以降に開催

営業におけるコーチングは、お客様のニーズを満たすと共に契約をいただくことが目標となります。そのために必要なコミュニケーションとは？
お客様に貢献すると共にこちらの考えもしっかりと伝え、Win-Winの関係となるコーチングについて学びます。

テーマ
・Win-Winの関係をつくる
・お客様の「こうなりたい」とその先を理解する
・効果的に伝えるには？

対象
全ての階層

[T6]　セルフコーチング

翌月以降に開催

関係性を構築するためには相手を認めることが必要ですが、同時に自分も認めることが必要です。自分を過小評価しているとコミュニケーションも消極的になりがちです。
自分に対して行うセルフコーチングを通して、自分を客観視し、目標を明確にし、行動～振り返りを繰り返すことで、自らの行動を加速していきます。

テーマ
・自分自身を知る
・目標を明確にする
・行動～振り返り

対象
全ての階層

[T7]　部下育成のためのコーチング

翌月以降に開催

近年、コーチングが部下育成に効果があると言われています。自分で考え行動する力をつけると考えられているからです。
とは言え、内容によってはティーチング（教える）も必要になってきます。
コーチングとティーチングのバランスをどうとるかを考え、効果的なコーチングコミュニケーションにより部下育成を行うことを目指します。

テーマ
・コーチングとティーチングのバランス
・部下育成の8Step
・ミスした時のコーチング

対象
管理職

[T8]　チームスポーツから学ぶ仕事におけるチームワークとマネージメント

翌月以降に開催

チームワークやマネージメントとは何かを見直し、チームとしてのパフォーマンスを一層アップしませんか？
本講座では、仕事におけるチームワークとマネージメントをプロスポーツの世界を基に学んでゆきます。同じ目標に向かって行動するチームスポーツの世界で何が行われているかを知るチャンスです。個々の人間の集まりがチーム全体でパフォーマンスを上げるための具体的な方法を学びます。

テーマ
・チームワークとは？
・目標設定と個々の能力を知る
・マネージメント

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[M1]　ストレスマネジメント

翌月以降に開催

テレビ、雑誌などのマスコミで話題になっているように、強いストレスが長く続くと、結果的には身体の病気や心の病気を生み出してしまうことになります。しかし、ストレス反応そのものは決して悪いものではありません。適度なストレスは、かえって集中力を高め、最大限の能力を引き出すことにつながります。

この講座では、ストレスの原因、反応、結果の流れを知ることでストレスを理解し、仕事を楽しむ方法についてお伝えしていきます。

テーマ
・ストレスとは何か？
・ストレス軽減策
・ストレスのポジティブな捉え方

対象
全ての階層

[M2]　適切なクレーム対応で売上アップ

翌月以降に開催

営業活動にクレームはつきものです。良かれと思っていてもクレームをもらう事があります。クレームを避けようとするあまり、相手のいいなりになってしまう営業マンもいます。しかし、クレーム対応は、顧客との信頼を更に向上させるチャンスでもあります。

この講座では、心理学を応用したコミュニケーション手法・交流分析手法を活用し、相手のタイプに応じたクレーム対応方法を学んで頂きます。

テーマ
・なぜクレームが起こるのか
・クレーム対応の基本
・クレームを次の売上に繋げる

対象
全ての階層

[M3]　ストレスを営業パワーに変える

翌月以降に開催

営業マンは日々、数字や上司からのプレッシャーなどストレスを感じることも少なくありません。ストレスを営業パワーに変えるためには、ストレスをうまく処理する必要があります。ストレスをうまく処理する方法やプロセスのことをストレスコーピングと言います。
この講座では、ストレスコーピングを体感し、ストレスによるネガティブな気持ちを単に食い止めるだけでなく、ポジティブな気持ちに転換する方法について学んでいきます。ストレスを営業パワーに変えましょう。

テーマ
・ストレスコーピング
・自分の強み、弱みを知る
・1人でできるストレス発散法

対象
全ての階層

[M4]　自分と相手の性格タイプが分かれば商談は怖くない

翌月以降に開催

営業マンにもお客様にもそれぞれ性格タイプがあります。性格のタイプは性格診断テストで測ることが出来ます。性格診断テストにより、自分のタイプや相手のタイプをつかむことができるようになると、商談が楽に進められるようになります。営業マンにとっての商談が怖いものではなくなってきます。

この講座では、世界中で広範囲な分野に用いられ高い評価と信頼を得ている、性格診断手法をお伝えし、自分と相手のタイプを知るコツを学んでいきます。

テーマ
・相手のタイプのつかみ方
・相手のタイプに応じたコミュニケーション手法
・場面に応じた対応方法

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[M5]　メンタルを意識した部下・後輩の指導方法

翌月以降に開催

営業管理職や、後輩がいる先輩営業マンで、部下や後輩の指導方法に悩んでいる方は少なくありません。自分が成果を上げてきた方法を伝えても、メンタルの部分では、反発や抵抗感を持って受け止めてしまう部下もいます。
この講座では、部下のメンタルを意識したうえで、営業管理職や先輩営業マンが指導をしていく方法について、聴き方・褒め方・叱り方等、各シーンごとに分かりやすくお伝えしていきます。

テーマ
・相手のメンタルを意識した聴き方
・相手のメンタルを意識した褒め方
・相手のメンタルを意識した叱り方

対象
全ての階層

[M6]　どうすればモチベーションは上がるのか？

翌月以降に開催

営業マンにとってモチベーションの向上は成績に直結する重要課題です。モチベーションを上げる方法にはいろいろな手法がありますが、有効なのはライフプランを作成し、働く目的をしっかりと定めることです。何のために、誰のために、なぜ自分は営業をしているのか、明確に答えることはできますか？

この講座では、実際にライフプランを作成し、これまで曖昧になってしまっていた、働く目的を明確にすることで、モチベーションが上がるお手伝いをしていきます。

テーマ
・ライフプラン作成
・働く目的を設定
・やりたいこと、実現したいことを明確化

対象
全ての階層

[M7]　良好な関係維持：伝える力を鍛える

翌月以降に開催

私たちはお客様・上司・部下・同僚等、色々な相手とコミュケーションをとる場面がありますが、自分の伝えたい事はきちんと相手に伝わっているでしょうか？
自分が言いたい事を言うだけでは、相手にその気持ちが伝わりません。相手はメンタル的（心情的）な不快感を感じ、こちらの依頼にも「はい」と表面的に言うだけで行動に移してもらえません。
本講座では、メンタル的に良好な関係を維持しながら、伝えたい事をきちんと伝え、相手が気持ちよく行動するための「伝える力」をロープレ演習を交え、体得します。

テーマ
・相手の行動に変化を促す伝え方とは
・伝える力を高める5つの方法
・指示、お願いの仕方

対象
全ての階層

[M8]　真面目に学ぶキャバクラ嬢接客術

翌月以降に開催

お小遣いが年々下がっている時代に、結構、多くのサラリーマンが、1時間1万円前後するキャバクラに通っている実態があります。これは、値段が高くても、価値があればお客はお金を払う、という事を示しており、営業マンとして学ぶべきポイントがいくつもあります。
今回は、討議を含めながら、3つのポイントについて、学んで頂きます。

テーマ
・人は何故キャバクラに通うのか
・3つのベストプラクティス
・初回接客、アフターフォロー、ロイヤルカスタマー

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[M9]　説得力のあるビジネス文章

翌月以降に開催

ビジネスにおいて、メールや手紙、資料作成等文章を作成する機会が多くあります。相手の理解に配慮し、読みやすく飽きられない文章とはどのようなものでしょうか。
この研修では、ビジネス文章の本質を考えながら、論理的で説得力のある文章の作成方法を、実際に作成しながら学んでいただきます。より説得力のある文章となるよう、今一度ご自身の文章を見直す機会として、ぜひご受講下さい。

テーマ
・ビジネス文章の本質
・理解・共感される文章の特徴
・論理的な文章の作成

対象　全ての階層

[M11]　会社の仕組みを知ろう（基礎編）

翌月以降に開催

会社は何を目的として、どの様な仕組みで運営されているのでしょうか？
・商品の本当の価値は？
・組織って何？
・利益を上げる為の方法は？

実は、知っている様で知らない事が多いのです。この事を知るだけで、あなたの提案の質・幅が向上されること間違いなし！

テーマ
・会社の目的とは
・商品、サービスの価値とは
・利益を上げる3つのポイント

対象　全ての階層

[M12]　仕事の効率向上とストレス軽減を両立する、最新コミュニケーション技術公開セミナー

翌月以降に開催

同じことを伝えているのに、相手によって理解の差が大きい、「なんでこの人は、こんな言い方をするんだ！」等　感じたことはございませんか？ほぼ毎日、「なんであの人は・・・！」というコミュニケーションギャップが生じています。仕事は、気持ちの良し悪しに大きく左右され、その影響で仕事の効率も3～5倍違うといわれています。初対面の人と最速で人間関係を築く為に開発されたコミュニケーション手法「人格適応論」を活用することでコミュニケーションギャップを減らし（気分よく働く環境をつくり）、仕事の効率向上を図りましょう。

テーマ
・ストレスの原因は、日々の「（なんで・・・？）」という思い
・仕事の効率向上とストレス軽減の両立のポイント
・効果的なコミュニケーションを促す。　最新技術【人格適応論活用技術】

対象　全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[I1]　パフォーマンスアップに必要な思考とは？

翌月以降に開催

アスリートが実力を発揮（パフォーマンスアップ）させるためには、思考法や意識の向け方などメンタルが大きく影響しています。アスリートと同様、営業も自身の魅力や持ち味を活かし、成果につなげる為には、普段からの「意識」が必要不可欠です。本講座では、メンタルコーチがアスリートに対して、どういう関わりを持っているか、何を行っているかを知ることで、自身の営業におけるパフォーマンスアップへの活用法を学びます。

テーマ
- ほんの少し意識を変えるだけで行動は変わってくる
- 自分の魅力・持ち味を知る
- 成長を促進する振り返りとは？

対象　全ての階層

[I2]　自分観察力の向上、自身の課題を自ら把握する方法とは？

翌月以降に開催

人は意識を向けたものに対して情報収集を行っています。
何に意識を向けるか、どんな感覚を使うかによって得られる情報の質は変わってきます。
本講座では、自身の課題を自ら把握するための意識の向け方を学び、自分観察力を上げることにより手に入れる情報の質も上げていきます。また自ら課題を克服する取り組みを見つけ行動することにより、自分らしく質の高い営業活動を行うことを目的としています。

テーマ
- 目標を明確にする
- 五感による情報収集で気づきを得る
- 何に意識を向けるかで行動はマネジメントできる

対象　全ての階層

[I3]　プレゼンや商談で緊張した時の対処法

翌月以降に開催

大事なプレゼンや商談で緊張してしまう。この「大事な」、に緊張のヒントが隠されています。緊張は決して悪いばかりではありません。なぜ緊張してしまうのか？緊張が伝えようとしているシグナルは何か？を知ることで対処できるようになります。本講座では、緊張がなぜ起こるのか、また、緊張時における意識と思考の向け方を知ることにより、緊張するプレッシャーから解放され、より効果的で質の高いプレゼンや商談が行えるようになることを目的としています。

テーマ
- 緊張はなぜ起こるのか
- 緊張している自分にダメ出ししない
- 意識と思考の向け方をコントロールする

対象　全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

発声力強化研修　随時開催

[H1]　発声のプロに学ぶ！相手に伝わる声の出し方

翌月以降に開催　　**言葉と熱意が届く声で営業力アップ**

言いづらい言葉・よく聞き返される言葉は有りませんか？
どことなく頼りなさそうに感じる喋りをしていませんか？
ハリの有る響く声、相手にしっかり届く音量、
それらを生み出す発声の基となるのが腹式呼吸です。
腹式呼吸トレーニングと共に噛みを解消し、
聞き取り易くなめらかな喋りへと導く為の
正しい発音・滑舌トレーニングをご紹介します。

テーマ
・発生の基本（腹式呼吸・正しい発声・発音）
・滑舌トレーニング
・ワンポイントアドバイス

対象　全ての階層

[H2]　声で営業力アップ！営業やプレゼンで差が出る表現力向上セミナー

翌月以降に開催　　**営業やプレゼンで差がつく表現力**

あなたは自分の喋りを聴いてみたことが有りますか?
ひとりよがりの感情表現では、相手には想いが届いていないことがあります。感情を込めるだけではなく、感情を伝える為の喋りのテクニックが必要です。
抑揚の付け方、間の取り方、強さやスピードコントロールにより喋りに表情が生まれます。「棒読み」は一言で言うと「表現力不足」によるものですが、人それぞれに様々な原因があります。 豊かな声の表情作りのポイントを知り、「表現力」と共に「説得力」アップを図りましょう！

テーマ
・説得力の有る声の表情7つのポイント
・表現力を生み出す為の発声テクニック
（強弱・トーン・スピード等の調整法）
・ワンポイントアドバイス

対象　全ての階層

[H3]　喋りのスペシャリストから学ぶ！美しく聞こえる喋りの法則

翌月以降に開催　　**喋りのスペシャリストのスゴ技紹介！より洗練された喋りで好感度アップ**

声もよく出て、きれいな声なのになんとなくイントネーションが変、なまっていると言われることはありませんか？
その原因は、主にアクセントに有ります。
アクセントで言葉の意味が変わったり、出身地が解ったりもします。
間違ったアクセントを修正し、標準語で喋りましょう。
また日本語の2大美点と言われる鼻濁化と無声化等、
より美しく聞こえる喋りの法則を紹介します。

テーマ
・日本語アクセントのパターン
・標準語のアクセント
・日本語の2大美点（鼻濁化・無声化）
・ワンポイントアドバイス

対象　全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[Z1]　逆境でも折れない心　レジリエンス研修

翌月以降に開催

逆境打破には、通常以上の量的にも質的にもパワフルな行動が求められます。
本研修では、逆境で発生しがちなネガティブなエネルギーをポジティブな方向に変える、多少のことではへこたれないレジリエンス（逆境における心の回復力）の高め方を学んでいただきます。

テーマ
・心が折れるメカニズム
・超一流のビジネスマンと普通のビジネスマンの差
~鍵は気分転換力
・レジリエンスを高めるための行動を自動化しよう

対象　全ての階層

[Z2]　営業マンのインテリジェンスを高める！情報リテラシィ研修

翌月以降に開催

営業マンにとって情報収集は、商談の成否を決める重要事項です。営業マンのインテリジェンスとは何でしょうか？それは、利益に直結する情報。即ち、どう営業すれば「最大利益を、最も効率的に受注できるのか？」という知識のことです。

本講座では、営業マンにとって、利益に繋がる情報～営業マンが知るべき5つのインフォメーション（①顧客、②自分、③商品・自社、④競合、⑤売り方）を知り、購入金額・購入確率が高い顧客を見極めるメソッドを学びます。

テーマ
・なぜ営業マンに情報が必要なのか？情報とは？
・ 利益に繋がる情報～営業マンが知るべき
5つの情報（顧客、自分、商品・自社、競合、売り方）

対象　全ての階層

[Z4]　売れる仕組み作り＝マーケティングのフレームワークを身につけよう！

翌月以降に開催

マーケティングとは顧客を増やし、売上を増やしていく為の「売れる仕組み作り」です。本研修は、マーケティングとは何か？をセールス活動と比較しながら、売れる仕組みづくりとは何か？どうすればいいのか？を学んでいただきます。
具体的に1つの会社の成功事例をもとに、マーケティングの基礎的なフレームワーク（全体像）である5Pとは何か？具体的にはどんな活動なのか？、その前提となるマーケティング戦略とは何か？を学んでいただきます。

テーマ
・マーケティングとは？5Pとは？
・売れる商品政策・価格政策とは？
・売れる販路政策とは？

対象　全ての階層

[Z5]　知らないと大きな損失を生み出す若手社員のためのコンプライアンス研修

11月4日（水）16時～17時

コンビニエンスストアや飲食店等で、若い社員やアルバイト達が常識外れの行動をSNSにアップし、企業に大きな損失をもたらしたニュースが話題になりました。これらは、社員へのコンプライアンス教育が不足した為に発生したトラブルです。道徳、就業規則からはじまり、各種ハラスメント、個人情報や企業情報の情報漏洩、製造物責任法、SNSの各種ルールから、それを守らなかった際に生まれる損害賠償等、若手社員が理解していないコンプライアンス知識・常識は数多くあります。
本セミナーでは、コンプライアンスを守るための、ルールや法令遵守の意識を高めていきます。

テーマ
・コンプライアンスって何
・社会人として守るべきコンプライアンス

対象　全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[Z6] やる気を10倍にする楽しさ創造力を身につけよう

翌月以降に開催

辛いこと、苦労しなければいけないこと、退屈で単調なことを含んでいるのが仕事です。その為、仕事を楽しむどころか、お金のために仕方なく働いている人のほうが多いかもしれません。もちろん、それではやる気が上がるわけがありません。何も工夫しなければ、仕事は楽しめません。どんな工夫していけば仕事は楽しくなるのか？どう自分が楽しめるように仕事を創造していくのか？という仕事を楽しくしていく考え方・技術＝楽しさ創造力を学んでいただきます。結果、日々の仕事が楽しめるようになり、今までより生き生きと高いモチベーションで働くことができるようになっていただく事を本研修では目指しています。

テーマ

・仕事を楽しくするって大切なのか？
・仕事を楽しむ技術～楽しさ創造力とは？

対象　全ての階層

[Z7] 発声のプロに学ぶ！相手に伝わる声の出し方【基礎】

11月17日（火）13時～14時

声が小さくこもっている！と言われることはありませんか？
どことなく頼りなさそうな喋りをしていませんか？
相手にしっかり届く音量、ハリの有る声、それらを生み出す発声の基礎となるのが腹式呼吸です。又、近年、腹式呼吸は、美容と健康にも良い呼吸法としても話題になっております。腹式呼吸トレーニングと腹式呼吸での発声・発音トレーニングをご紹介します。

テーマ

・発声の基本（腹式呼吸・正しい発声・発音）
・音量調整
・ワンポイントアドバイス

対象　全ての階層

[Z8] 営業力強化に繋がる！ 相手が聞き取りやすい流暢な喋り方トレーニング

11月26日（木）16時～17時

言いづらい言葉やよく聞き返される言葉はありませんか？
早口になって噛んでしまったり、聞き取れないと言われることはありませんか？
主に、「噛み」は、滑舌（口の動かし方）の悪さから、「早口」は、スピード感の捉え違いと口先だけの早い口の動かし方から生じます。より滑らかで聞き取りやすい喋りに導く為の滑舌トレーニングと、適度なスピードを体感し、スピード感覚を養うトレーニングをご紹介します。

テーマ

・流暢な喋り
・滑舌トレーニング
・早口解消
・ワンポイントアドバイス

対象　全ての階層

[Z9] 声で説得力アップ！営業やプレゼンで差が出る表現力向上セミナー【前編】

翌月以降に開催

あなたは自分の喋りを聴いたことがありますか？独りよがりの感情表現では、相手に想いが届いていないことがあります。感情を込めるだけではなく、抑揚のつけ方・間の取り方の工夫、強さやスピードコントロールといった「発声テクニック」により表情が生まれます。
表現力アップに向けて、「発声テクニック」の中から、トーン・スピードコントロールトレーニングをご紹介します。

テーマ

・説得力の有る声の表情7つのポイント
・表情を生み出す「発声テクニック」
・トーン・スピードコントロール
・ワンポイントアドバイス

対象　全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[Z10] 声で説得力アップ！営業やプレゼンで差が出る表現力向上セミナー【後編】

翌月以降に開催

あなたは、「喋りが淡々としている」「棒読み」と言われたことは、ありませんか？
説得力の有る豊かな声の表情は、強弱・トーン・スピードコントロール、抑揚の付け方・間の取り方といった「発声テクニック」により変わってきます。特に、「間」の取り方次第で喋りの雰囲気が随分変わります。
さぁ、あなたも「発声テクニック」を駆使した喋りで、営業やプレゼンで差をつけましょう！

テーマ
- 豊かな表現力
- 棒読み克服
- 「発声テクニック」を駆使した喋り
- 意識してとる「間」の重要性

対象
全ての階層

[Z11] 喋りのスペシャリストから学ぶ！美しく聞こえる喋りの法則【前編】

翌月以降に開催

声も良く出て、きれいな声なのに、なんとなくイントネーションがおかしい、なまっている！と言われたことはありませんか？その原因は、主に、アクセントとイントネーションに有ります。外国語と同様、日本語もすべての言葉に決まったアクセントが有ります。まずは、日本語のアクセントとは？イントネーションとアクセントの違いを知っていただき、洗練された喋りに向けて、正しいアクセントとイントネーションの付け方（パターン）をご紹介します。

テーマ
- 日本語のアクセント
- アクセントのパターン
- 美しく聞こえるイントネーション
- ワンポイントアドバイス

対象
全ての階層

[Z12] 喋りのスペシャリストから学ぶ！美しく聞こえる喋りの法則【後編】

翌月以降に開催

持って生まれた美しい声質だけでなく、喋りの法則を活用することにより、美しい声・喋りに聞こえます。
そのテクニックが、日本語の2大美点を生み出す「鼻濁化」と「無声化」です。
美しく聞こえる喋りの2大法則を学び、
より洗練された話し方で好感度アップを目指しましょう。

テーマ
- 日本語の2大美点（鼻濁化と無声化）
- ワンポイントアドバイス

対象
全ての階層

[Z13] キャリアデザイン研修

翌月以降に開催

キャリアデザインとは、自分の職業人生を主体的に構想し、設計することです。仕事を人生の一部と捉え、自分の将来像を自らの手で描き、日々刻々と変化する状況に自律的に対応できる人材となることが、新しい時代を生き抜く社会活動の中で求められます。そこで「生き方」と「働き方」に焦点をあて、自分のスキルや能力を活かすにはどのような仕事をしていけば良いのか、アクションプランを作っていきます。

テーマ
- キャリアの定義
- 自己理解・環境理解・仕事理解
- アクションプラン策定

対象
全ての階層（おすすめは30～40代）

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

研修テーマ

[Z14] お客様に行動を起こさせる言葉の使い方【モチベーションの方向性編】

11月6日（金）10時～11時

相手とコミュニケーションをとるとき、あなたはどんな言葉を使っていますか？自分の好きな言葉だけを使っていませんか？
相手に行動を起こさせるには、相手の言葉に現れる「価値観」や「ニーズ」を正確に読み取りコミュニケーションをとることが、相手のモチベーションを高め、納得し行動に起こさせるポイントなのです。コミュニケーションをとる相手はどんな言葉を使っているのか？相手の心にぴったり合う言葉、相手のモチベーションに働きかける言葉選びのコツを学びましょう。

テーマ
- 伝わるということ（Z14,15,16共通）
- 影響言語を学ぶ（価値基準と方向性、主体性）
- 提案モデルを使って提案してみる

対象
全ての階層

[Z15] お客様に行動を起こさせる言葉の使い方【やる気のきっかけ編】

翌月以降に開催

相手とコミュニケーションをとるとき、あなたはどんな言葉を使っていますか？自分の好きな言葉だけを使っていませんか？
相手に行動を起こさせるには、相手の言葉に現れる「価値観」や「ニーズ」を正確に読み取りコミュニケーションをとることが、相手のモチベーションを高め、納得し行動に起こさせるポイントなのです。コミュニケーションをとる相手はどんな言葉を使っているのか？相手の心にぴったり合う言葉、相手のモチベーションに働きかける言葉選びのコツを学びましょう。

テーマ
- 伝わるということ（Z14,15,16共通）
- 影響言語を学ぶ（判断基準、選択理由、変化相違対応）
- 提案モデルを使って提案してみる

対象
全ての階層

[Z16] パワハラの基礎知識

翌月以降に開催

パワハラが認識された近年では減少傾向にありますが、反対にパワハラと言われることを恐れるあまり、適切な指導を躊躇するケースも見受けられます。
2020年6月には「パワハラ防止法」も施行され、法律においてパワハラが規定される様になりました。
この講座では、パワハラとは？という基礎知識から判例を事例に注意すべきポイントを学んでいきます。

テーマ
- パワハラとは？
- 気をつけるポイント
- 判例から学ぶ

対象
全ての階層

[Z17] 職場に活かすアドラー心理学

翌月以降に開催

600万部を超える大ベストセラーとなった「嫌われる勇気」により、アドラー心理学が認知されてきました。
このアドラー心理学は、「自分」をしっかりと持った状態で他者と協力するという考え方を持っており、その内容は職場の人間関係に大きく影響を与える内容となっています。
この講座では、アドラー心理学の中でも特に仕事に活かすことができる内容を中心に新しい視点を得ることを目指します。

テーマ
- アドラー心理学とは？
- 共同体感覚
- 目的論と主体論

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[Z18] 営業管理職向けリーダーシップ研修

翌月以降に開催

リーダーシップとは、チーム全体を引っ張っていく事、だけとお考えではありませんか？
アフターコロナウィルス、これからの時代に通じるリーダーのあり方、必要スキルをリーダーシップとマネジメントの違いを踏まえ学んで頂く内容です。
　また、部下のやる気向上のポイントを踏まえ、いろいろなリーダーシップスタイルを学び、今後の営業活動に活かして頂きたいと思います。

テーマ
・これからの時代と求められる役割
・リーディングマネージャーへの変革
・6つのリーダーシップスタイルと部下のやる気向上

対象
営業管理職

[Z19] 目標の立て方研修

翌月以降に開催

なかなか目標達成できない、との声を多くお聴きします。
その原因として、目標の条件、目標と問題　等の理解不足にある事が散見されます。また、そもそも達成に向けた行動自体が適切でない事も原因の1つです。
　本講座では、目標達成できない理由、目標達成3つのステップを踏まえ、目標達成が問題解決である事を理解頂きます。
そして、目標達成力を高める業務分解スキルを具体的なフォーマットを通して、体得頂きます。

テーマ
・目標達成できない理由
・目標の条件と問題との関係
・目標達成力を高める業務分解手法の体得

対象
全ての階層

[Z20] 目標達成を目指すためのPDCA研修

翌月以降に開催

PDCAをご存じの方は多いのですが、うまく回せていない、機能していない会社が多い、という印象です。「PDCAサイクルはもう古い。今はOODAループだ」というお話もありますが、従来のPDCAサイクルがうまく回らないのは、P（計画）に時間がかかりすぎている事も上げられますが、多くは、CとAが機能していない事が大半です。
　本講座では、PDCAを回すうえのコツ、CとAの機能向上をご自身の仕事やワークを通じて、学び直して頂きます。

テーマ
・PDの繰り返しになっていないか
・PDCAとOODA
・CとAを機能させよう

対象
全ての階層

[Z21] タイムマネジメント研修（基礎編）

翌月以降に開催

働き方改革が発表された2013年を契機に、タイムマネジメントの重要性は年々高まっています。タイムマネジメント ≠ 時間管理ではなく、タイムマネジメントとは、仕事をうまくコントロールすることであり、仕事を上手に進めるスキルです。また、タイムマネジメント向上のスキルは、自己成長を促進させるだけでなく、有益な人生を送る上でも必要な、とても重要なスキルです。
　本講座は、基礎編として、仕事を進める上で、あなたの課題を明示すると共に、重要スキル：業務分解力を高めて頂く内容です。

テーマ
・タイムマネジメント（TM）は時間管理ではない
・TMにおける課題の明示
・TMの重要スキル　業務分解力を高める

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[Z22] タイムマネジメント研修（実践編）

11月2日（月）10時～11時

働き方改革が発表された2013年を契機に、タイムマネジメントの重要性は年々高まっています。タイムマネジメント ≠ 時間管理ではなく、タイムマネジメントとは、うまく仕事をコントロールすることであり、仕事を上手に進めるスキルを示します。また、タイムマネジメント向上のスキルは、自己成長を促進させるだけでなく、有益な人生を送る上でも必要なとても汎用性の高いスキルです。
　本講座は、実践編として、個人で取り組むスキルだけでなく、職場でも活用頂ける仕組み化内容も学んで頂ける内容です。

テーマ
・TMにおける課題の明示
・TMの必須スキル　業務分解スキルを磨く
・様々な実践スキルと職場で活かせる仕組み

対象
全ての階層

[Z23] メンター研修（基礎編）

翌月以降に開催

メンターは、役割自体が曖昧になりがちな為、任命された方が「いったい何をすれば？　私でいいの？」と不安になりがちです。また、メンターは、メンティにとって模範的なお手本である必要はありません。
　本研修では、今の新入社員の傾向を踏まえ、メンターの求められる役割と必要スキルの基本を学びます。
加えて、気軽に話せる良き相談相手となる為の方法やポイントをつかんで頂ける内容です。

テーマ
・今の新入社員の傾向
・メンターは自分自身のスキルも向上させる
・メンターに求められる役割とスキル

対象
全ての階層

[Z24] メンター研修（実践編）

翌月以降に開催

メンターは、役割自体が曖昧になりがちな為、任命された方が「いったい何をすればいいの？私でいいの？」と不安になりがちです。また、メンターは、メンティにとって模範的なお手本である必要はありません。
　本研修では、実践編として、メンターに必要なスキル：傾聴力、質問力、伝える力をケーススタディ、ロールプレイングを通して体得頂く内容です。

テーマ
・メンターに求められる役割とスキル
・共感をうむ傾聴　・質問で気づかせる
・説得より、納得させる伝え方

対象
全ての階層

[Z25] ファシリテーション研修

11月9日（月）10時～11時

有効な会議がなされていますか？
会議やミーティング、実は多額の人件費コストがかかっており、大企業では年間数十億とも言われています。ファシリテーターは会議だけでなく、商談、お客対応等の場でも、その存在は大きな意義を持ちます。参加メンバーの多様な意見や情報を引き出し、納得性の高い意思決定と具体的な行動へとつなげることがファシリテーションのゴールであり、ファシリテーターの重要な使命です。

テーマ
・ファシリテーションの重要性
・ファシリテーションスキルを磨く
・有効な会議、ミーティングのポイント

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[Z26] 報連相研修

翌月以降に開催

テレワークが増えた事で、報連相が徹底されない事のリスクは計り知れません。単に言った言わない、のレベルで収まらず、顧客の信用失墜、経営の悪化にも繋がる大変重要なテーマです。社内全体で報連相を徹底する事で、問題発生を事前に解消させる事もできます。しかし、残念ながら報連相が徹底されている会社は少ない、という印象です。

本講座では、改めて、報連相の重要性（徹底されない時のリスク）を認識して頂き、報告・連絡・相談に徹底、仕組み化に向けたポイントを学んで頂きます。

テーマ

・報連相は会社の成長を左右する
・報連相には、優先順位がある
・報告、連絡、相談のタイミングとポイント

対象

全ての階層

[Z27] ロジカルシンキング強化研修（基礎編）

翌月以降に開催

ロジカルシンキングとは、自分の考えや複雑な問題を客観的に見つめ、矛盾や飛躍なく筋が通るよう整理することを指します。ロジカルシンキングスキルは、社会人としての必須スキルで、問題解決力とコミュニケーション力を向上させます。

本研修では、基礎編として、ロジカルシンキングの理解、並びに必要スキルを学んで頂きます。問題との関係、問題解決力向上に演習を通して体得頂きます。

テーマ

・ロジカルシンキングとは何か
・ロジカルシンキングは、問題解決力とコミュニケーション力を向上させる

対象

全ての階層

[Z28] ロジカルシンキング強化研修（実践編）

翌月以降に開催

ロジカルシンキングとは、自分の考えや複雑な問題を客観的に見つめ、矛盾や飛躍なく筋が通るよう整理することを指します。ロジカルシンキングスキルは、社会人としての必須スキルで、問題解決力とコミュニケーション力を向上させます。

本研修では、実践編として、ロジカルシンキングの視点と活用方法を演習を通して学んで頂き、職場での実践に活かして頂ける
内容です。

テーマ

・ロジカルシンキングはコミュニケーション力を向上
・ロジカルシンキングの視点と活用
・職場での実践

対象

全ての階層

[Z29] メンタルを意識した部下・後輩の指導方法（基礎編）

翌月以降に開催

今は上司と部下の距離感がつかみにくいものです。上司の個性や強制力で、部下・後輩が動いたとしても、主体性は養われません。本講座は、相手に言いたい事を言う、相手も受け入れ易いの両立、アサーティブコミュニケーションスキルを体得頂く内容です。

本講座は、基礎編として、アサーティブコミュニケーションとは何か、加えて体得頂く上での基礎スキル、共感力と伝える力を体得頂く内容です。

テーマ

・部下を主体性と成長を促すもの
・アサーティブコミュニケーションとは
・共感力と伝える力を養う

対象

ベテラン社員及び管理職

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[Z30] メンタルを意識した部下・後輩の指導方法（実践編）

翌月以降に開催

今は上司と部下の距離感がつかみにくいものです。上司の個性や強制力で、部下・後輩が動いたとしても、主体性は養われません。本講座は、相手に言いたい事を言う、相手も受け入れ易いの両立、アサーティブコミュニケーションスキルを体得頂く内容です。

本講座は、アサーティブコミュニケーションの実践編として、気づかせる叱り方（注意含む）、自分の価値を感じさせる（自己承認）褒め方を体得頂く内容です。

テーマ
- ・アサーティブコミュニケーションとは
- ・叱るよりも、気づかせる
- ・褒めるよりも認める（承認）

対象
ベテラン社員及び管理職

[Z31] はじめてのオンライン営業の導入でも成果をあげる5つのポイント

翌月以降に開催

「オンライン営業を自社でもはじめたいが、どのようなことに注意しなければいけないか分からない」「もっと効率的に営業を進めたい！」などのお悩みはございませんか？新型コロナウイルスの影響によりオンライン営業が注目されていますが、実際に行う場合、戸惑いや不安があり、なかなか導入が進んでいない会社もあります。

本講座では、対面営業とオンライン営業の違いを確認した上で、オンライン営業で成果を上げるためのポイントをお伝えいたします。

テーマ
- ・オンライン営業をスタートする際の注意ポイント
- ・対面営業とオンライン営業の違い
- ・オンライン営業で失敗しない重要なポイント

対象
全ての階層

[Z32] お客様に行動を起こさせる言葉の使い方【行動上の特徴編】

翌月以降に開催

相手とコミュニケーションをとるとき、あなたはどんな言葉を使っていますか？自分の好きな言葉だけを使っていませんか？

相手に行動を起こさせるには、相手の言葉に現れる「価値観」や「ニーズ」を正確に読み取りコミュニケーションをとることが、相手のモチベーションを高め、納得し行動に起こさせるポイントなのです。コミュニケーションをとる相手はどんな言葉を使っているのか？相手の心にぴったり合う言葉、相手のモチベーションに働きかける言葉選びのコツを学びましょう。

テーマ
- ・伝わるということ（Z14,15,16共通）
- ・影響言語を学ぶ（連携、システム、知覚チャンネル）
- ・提案モデルを使って提案してみる

対象
全ての階層

[Z33] 怒りとうまく付き合うための「怒り」のマネジメント

翌月以降に開催

イライラして感情のまま怒ってしまい雰囲気が悪くなってしまった、といった経験はありませんか？そのときあなたはなぜ怒ってしまったでしょうか・・

アンガーマネジメントとは、そのようなときの自身の感情をトレーニングする方法です。怒らないことが目的ではなく、怒る必要のある時は上手に怒り、怒る必要のないことは怒らなくて済むように線引きする、ということです。怒りの感情とは何か、自身の怒りのパターンや思考、どんな時に怒ってしまうのかなど自身の怒りの感情を上手にコントロールすることで、社員間のコミュニケーションを円滑に保つことができるようになります。

怒りの感情との上手な付き合い方を学びましょう。

テーマ
- ・「怒り」の感情とは？
- ・自身の「怒り」は何か
- ・怒りの感情の上手な伝え方

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[Z34] ティーチング

11月25日（水）10時～11時

部下や後輩の指導育成について、これでよいのかという不安を感じたことはありませんか。
「ティーチング」とは、OJT(On The Job Training)の場面で、部下や後輩の仕事のスキルが一定基準を満たしていない場合に、仕事のやり方や目標に達成するための具体的なプロセスを教えていくという技術です。部下や後輩の初期教育には欠かせない手法ですが、ただ教えればよいというわけではありません。
自分自身のリーダーシップの特徴（強み、弱み）を理解した上で、教える側の様々な役割や必要なスキル、指示の出し方、効果的な褒め方や叱り方について学びましょう。

テーマ
・自身の「リーダーシップ」について知る
・ティーチングのステップ
・指示の出し方、褒め方、叱り方

対象
全ての階層

[Z35] 相手に伝わる声で営業力アップ！電話応対がグンと感じ良くなる声の出し方

翌月以降に開催

電話応対は、音声だけで伝える非対面型コミュニケーションです。対面のコミュニケーションでは、相手の心の動きの大半を顔の表情から読み取ることができますが、顔が見えない電話応対では、視覚的に情報を伝えることができない為、「声の表情」や「言葉使い」に細心の注意を払わなければなりません。特に、電話においては「声の表情」が印象を大きく左右します。

当講座では、表情豊かに喋るポイント、電話応対に適したトーンやスピードなどの発声トレーニングをご紹介します。

テーマ
・声の表情を作り出す「発声テクニック」とは？
・発声トレーニングの種類と効果
・電話応対で表情を付けるポイント
・電話応対に適した発声トレーニング

対象
全ての階層

[Z36] 相手に伝わる声で営業力アップ！オンライン会話がグンと感じ良くなる声の出し方

翌月以降に開催

人と対話する時に重要なことは円滑なコミュニケーションです。
対面の会話は、相手の顔色・目線などの繊細な変化や仕草を間近で見ることができ、自然と空気が伝わってきますが、オンライン会話では、空気感や状況を把握することが難しいうえ、話すタイミングが取りづらく、きちんと相手に伝わっているのかが不安になることもあります。オンライン会話でしっかりと言葉と気持ちを伝えるには、カメラ＆マイクを意識した映り方＆喋り方の工夫が必要となります。
当講座では、上記の様なオンライン会話に特化した喋り方（動作・表情・発声）のポイントをご紹介します。

テーマ
・声の表情を作り出す「発声テクニック」とは？
・発声トレーニングの種類と効果
・オンライン会話での「映り方」と「喋り方」のポイント

対象
全ての階層

[Z37] 初級ロジカルシンキング講座

翌月以降に開催

勘と経験だけに頼った営業では厳しい競争は勝ち抜けない今。
顧客やライバルの情報を論理的に分析し打つ手を考え、論理的にプレゼンを行うための基礎力＝ロジカルシンキングが、営業マンにも当たり前に求められる時代になりました。
この講座では、初めてロジカルシンキングを学ぶ方々を対象に、ロジカルとはなにか？ロジカルシンキングに必要なスキルの一つ、「ロジックツリー」とはなにか？といった、ロジカルシンキングの基礎を学んでいただきます。

テーマ
・ロジカルに考えるとは？
・ロジカルでないとどうなるか？
・ロジックツリーとは？

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[Z38] 文章(メール)による部下指導(基礎編)

翌月以降に開催

部下指導の時間はとれてますか？
管理者自身も忙しく、指導したくても、直接顔を合わせる時間が無い、という状況もあります。
こういった時、メール（文章）で指導する、という方法もあります。
しかし、メールでは、思った以上にきつい表現になったり、伝えたい事が伝わりにくい、等が懸念されます。
本講座では、伝えたい事をきちんと伝え、受け取った部下も納得感がある、その方法を学んで頂ける講座です。

テーマ
- ・メール（文書）による部下指導の効果
- ・メールによる部下指導のポイント
- ・演習：言いたい事を文章で伝える

対象
全ての階層

[Z39] 文章(メール)による部下指導(実践編)

翌月以降に開催

本講座では、基礎編の要点を踏まえ、具体的な場面を想定したメールによる指導方法を学んで頂ける内容です。
テーマとして、「褒める」、「叱る」です。
文章の構成や表現で、部下の受け止め方も大きく変わってきます。是非、ご活用下さい。

テーマ
- ・メールによる部下指導の基本
- ・メールで、褒める、叱る
- ・演習：こんな時、どうする（メールで叱る）

対象
全ての階層

[Z40] ゴルフのスコアアップの為のメンタル講座

翌月以降に開催

ゴルフはメンタルのスポーツと言われています。
自分の思考をコントロールできれば、スコアアップは間違いなくできます！
本講座では、アマチュアゴルファーも次々にスコアアップしたメンタルトレーニングをお教えします。

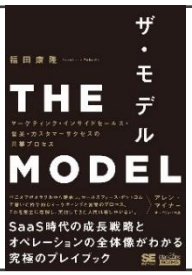
テーマ
- ・パフォーマンスアップの思考法
- ・戦略と無意識のスイング
- ・練習に活かすメンタルトレーニング）

対象
全ての階層

[Z41」「THE MODEL」を解説！営業DXを成功させるポイントとは？

翌月以降に開催

最近とても注目されている売れる仕組みづくり「THE MODEL」。営業DX（デジタルトランスフォーメーション）を進めたいけど何からすれば良いか分からないという方も多いと思います。今回、セールスアカデミー代表・宮脇が「THE MODEL」の考え方を解説し、またセールスアカデミーが実践していることもご紹介いたします。



テーマ
- ・「THE MODEL」とは？
- ・営業DXを推進するにあたり、まず最初にやるべきこと
- ・セールスアカデミーの実践事例

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[Z42] アイデアマンになれる！圧倒的成長に必要なコンセプチュアルスキルの育て方①

翌月以降に開催

社会人に必要な重要な3スキル（テクニカルスキル・ヒューマンスキル・コンセプチュアルスキル）の中でも、コンセプチュアルスキルは、戦略・構造化・アイデア創出・マーケティング等様々な業務のクオリティに紐づきます。しかし、目に見えにくいコンセプチュアルスキルを鍛える講座は現在ほとんどありません。そこで、今回はスタート編として、コンセプチュアルスキルの重要性と、実際に使われた例示を伝え、そのトレーニング方法を学習します。

テーマ

・コンセプチュアルスキルとは何か？
・アイデアやイノベーションに0→1の力は必要ない。
・トレーニングをするには？

対象

全ての階層

[Z43] コンセプチュアルスキルの育て方②～ヒアリング力向上編～

翌月以降に開催

商談において、話題が散漫になってしまいうまくまとめきれなかった経験。想定外の内容になり、うまく対応できずうまくヒアリングできなかった経験はありませんか？そこに対応していくには、お客様の話を整理し、本質を捉える「概念化力」が必要です。本講座では、コンセプチュアルスキルの中でもインプット・アウトプット双方に必要な概念化力についてお伝えし、例示をもとに状況をまとめる訓練、そしてヒアリング力を高めるトレーニングを行います。

テーマ

・概念化力とは？
・情報の図解で話題を俯瞰する
・トレーニング演習

対象

全ての階層

[Z44] コンセプチュアルスキルの育て方③～多面的思考向上編～

翌月以降に開催

新しいアイデアの創出や、お客様の課題に合わせて柔軟な提案を行うためには、一つの視点に囚われない「多面的思考力」が必要です。そのためには、商談先のサプライチェーンを理解するための「思考の切り口」を学ぶ必要があります。本講座では、MBA講座でも使われるSCP理論を用いながら企業を多面的に分析する練習を行い、さまざまな切り口で企業の強み課題を発見するトレーニングを行います。

テーマ

・多面的思考力とは？
・SCP理論を理解することで、差別化戦略が見える。
・トレーニング演習

対象

全ての階層

[Z45] 部下の成長に繋がる1on1ミーティングとは

翌月以降に開催

1on1とは、「上司と部下が1対1で行う定期的な対話」のことです。あくまでも主体は部下であり、部下の成長を促しパフォーマンスを向上させることが目的であるため、普段の面談と何が違うのかを理解して望まなければなりません。（一般的な面談は上司が主体ですが、1on1では部下が主体です）そこで重要になるのが上司としての対話力、コミュニケーション力、適切なフィードバックのスキルです。
この講座では、1on1ミーティングを行う上でのポイント押さえ、すぐに実践できる具体的なスキルをお伝えしていきます。

テーマ

・1 on 1の目的と効果
・部下との信頼関係を構築する
・1on 1で使用するコミュニケーションスキル

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[Z46]　キャリアアンカーで見つける自分の軸

翌月以降に開催

キャリアアンカーとは、自分が仕事や働くうえで大切にしている価値観のことです。変化が激しく、働き方が多様化している今、自己理解を深めることは、充実したキャリアと人生を築くことにつながります。
本研修では、自分のキャリアアンカー（働く価値観）を知り、どんな仕事に向いているか、将来どんなキャリアを目指したいか、などについて考えを深めます。

テーマ
・キャリアアンカーとは？
・自分の軸を見つける、キャリアアンカー診断
・今後のキャリアプラン（働き方）を考える

対象
全ての階層

[Z47]　ホランドモデルを使った自己診断とキャリア設計

翌月以降に開催

本研修では、ホランドの六角形モデルを活用して自己診断をおこない、自分に適したキャリアを見つけるための方法を学びます。そして、自己診断の結果を基に、自分自身の強みや適性を最大限に活かすキャリア設計を考えることができます。キャリアに悩んでいる方、自己理解を深めたい方におすすめです。

テーマ
・ホランドの六角形モデルとは？
・自己診断と各タイプの特徴、適職例
・自分の適性を活かしたキャリア設計

対象
全ての階層

[Z48]　偶然を活かしたキャリア形成

翌月以降に開催

本研修では、日常で偶然に起こった出来事や予期せぬ出会いが、結果的に大きな転機やチャンスにつながった経験はありませんか？本研修では、「計画された偶発性」の考え方を学び、偶然を活かすための5つのスキルと具体的な行動のコツを身につけます。

テーマ
・計画された偶発性（プランド・ハプンスタンス・セオリー）とは
・偶然を活かす5つのスキル
・偶然を活用してキャリアを築く

対象
全ての階層

[Z49]　VUCA時代のキャリア戦略と学び直し

翌月以降に開催

変化の激しいVUCA時代、自分らしいキャリアを築くには、「安定志向」から自律的で柔軟なキャリア観への転換が求められます。
本講座では、今必要な新しいキャリア観や、変化に対応するためのリスキリング・アップスキリングの方法を学びます。
また、自分の強み・弱みを整理するワークを通じて、今後のキャリア形成に役立つ実践的なヒントを得ることができます。

テーマ
・VUCA時代に求められる働き方とは
・変化に対応するための「学び直し」
・自分の強みと学びの方向性を考える

対象
全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

[Z50] キャリアの地図を描く:「内的キャリア」から始める自己理解

翌月以降に開催

キャリアというと、肩書や昇進、年収といった“外的な成果”を思い浮かべがちですが、本当の充実感は自分の内面にある「納得感」から生まれます。
本研修では、“内的キャリア”という視点を取り入れて、自分にとっての働く意味を見つめ直し、これからのキャリアの軸を考えるヒントを得ます。

テーマ

・自分が大切にする価値観を知る:内的キャリアの出発点
・過去の仕事経験から「働く意味」を読み解く
・仕事と自分の内的キャリアの一致度を確認し、行動のヒントを探る

対象

全ての階層

[Z51]【キャリア研修】Will・Can・Mustで考えるキャリアプラン

翌月以降に開催

キャリアを考えるうえで重要なのは「自分らしさ」と「現実」の両立です。本研修では、Will(やりたいこと)・Can(できること)・Must(求められていること) の3つの視点を整理しながら、キャリアプランを描きます。
ワークを通じて自分の強みや価値観を言語化し、周囲からの期待との重なりを見出すことで、将来に向けた具体的な一歩を見つける機会とします。

テーマ

Will:なりたい自分を描き、モチベーションを高める
Can:強みを整理し、未来に活かす力を見つける
Must:求められる役割を理解し、プランに落とし込む

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

部下のキャリアマネジメント講座

翌月以降に開催

本講座では、部下のタイプや状態に応じた関わり方を、ケースを通してアプローチを学びます。部下の「なんとなくの興味」や「ちょっとした前向きさ」を育て、
今の業務と結びつけながら成長を支援する“現場で使えるヒント”をお伝えします。

テーマ

・キャリアマネジメントの重要性
・キャリア支援とは　・押さえておきたい支援のポイント
・ケースで考えるタイプ別アプローチ　Willを育てる関わり方

対象

全ての階層

「1分間で印象を変える！成果に直結する声と話し方」
～お客様の心に届く営業のためのボイストレーニング～

翌月以降に開催

営業の第一印象は、声と話し方で決まります。たった1分で「信頼できそう」「話を聞いてみたい」と思わせることができるなら、成果への道はぐっと近づきます。本研修では、営業に必要な「声の質」「話し方のテンポ」「言葉の響かせ方」に焦点を当て、実践的なボイストレーニングを通じて、印象力と説得力を高めます。心理的な安心感を与える声の出し方や、相手の反応を引き出す話し方のコツを、体感しながら習得していただきます。

テーマ

・声の印象が全てを決める
・発声の基本トレーニング～信頼感を与える発声～
・成果につながる話し方のテクニック
・実践演習～1分トークで伝わるを体感～

対象

全ての階層

エントリーにつながる会社説明会のポイント

翌月以降に開催

皆さまの会社説明会は、求職者の心をしっかり掴めていますか？企業の魅力を伝えているつもりでも、求職者に響いていなかったり、一方通行の説明になってしまうことはありませんか？
本セミナーでは、採用の現場で培ったノウハウをもとに、エントリーにつながる会社説明会の設計ポイントをご紹介します。求職者の視点を理解し、思わずエントリーしたくなる会社説明会を一緒に作り上げていきませんか？

テーマ

・求職者理解
・説明会ブラッシュアップポイント
・伝え方の工夫

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

声で信頼をつかむ！～電話対応の発声術～

翌月以降に開催

電話応対は、顔が見えない分「声」が第一印象を決める重要な要素です。
声の明るさや響き、間の取り方ひとつで、相手に安心感や信頼感を与えることができます。
本研修では、電話対応に必要な発声の基本と、実践的な声の工夫を学びます。
また演習を通じて、自身の声を磨き、明日からすぐに実践できるスキルを身につけていただきます。

テーマ

- 電話対応における声の重要性
- 発声テクニック
- 電話特有のひと工夫
- 実践演習（ワンポイントアドバイス）

対象

全ての階層

声で信頼を勝ち取る！アナウンサー直伝・ビジネスボイストレーニング

翌月以降に開催

本セミナーでは、アナウンサーの経験をもとに「信頼される声」の出し方を伝授します。
腹式呼吸や滑舌トレーニングを通じて、明瞭で安心感のある声を身につけ、
プレゼン・会議・オンライン対応などビジネスシーンでの印象アップを目指します。
実践中心で、明日から使えるスキルを楽しく学べる内容です。

テーマ

- 信頼される声の3条件
- 発声の基礎トレーニング
- 滑舌＆明瞭な話し方トレーニング
- 印象に残る声の表現力を高める

対象

全ての階層

リーダーに求められる心理的安全性の理解と関わり方

翌月以降に開催

心理的安全性とは、「甘やかす」ことでも「優しくする」ことでもありません。
安心して意見が言える、失敗が共有できる、異なる視点が歓迎される
そんな環境が、チームの創造性や成長を支える基盤になります。本講座では、心理的安全性の基礎を正しく理解し、リーダーとしてチームにどのように関わるかを考えます。小さな関わりが、チームを大きく変えるヒントになるはずです。

テーマ

- キャリアマネジメントの重要性
- キャリア支援とは
- 押さえておきたい支援のポイント

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

一流企業ブランドに学ぶ、自分の魅せ方「5つの世界観」 入門講座

翌月以降に開催

仕事がうまくいく人、いかない人の大きな違いとは…能力差よりも「印象」の力。この印象の力を最大限活用しているのが、一流ブランドです。一流ブランドはどのように「印象」や「世界観」を作っているのか。色彩理論に基づく7万人の統計データを元に導き出された「世界観」のヒミツ、それを仕事で活かす方法を解説します。

テーマ

・自分自身の印象をよくする方法
・お客様との関係構築で着目すべきポイント
・部下のマネジメントでの抑えておきたいポイント

対象

全ての階層

一流企業ブランドに学ぶ自分の「魅せ方」 ～5つの世界観入門編～洗練観

翌月以降に開催

・「洗練」とは何か？
ムダがなく高品質。Apple やTiffanyは洗練された印象を与えます。製品を手に取る前から、「洗練観」が伝わっています。
この印象はどう作られるのか? 色彩理論に基づく7万人の統計データを元に導き出された「世界観」のヒミツを解説します。

テーマ

・自分自身の印象をよくする方法
・お客様との関係構築で着目すべきポイント
・部下のマネジメントでの抑えておきたいポイント

対象

全ての階層

一流企業ブランドに学ぶ自分の「魅せ方」 ～5つの世界観入門編～自然観

翌月以降に開催

・「自然」とは何か？
やすらぎがあって、心地が良い。たとえばStarbucks は長時間滞在しても心地がよい場所。店内に入る前から、「自然観」が溢れています。この印象はどう作られるのか? 色彩理論に基づく7万人の統計データを元に導き出された「世界観」のヒミツを解説します。

テーマ

・自分自身の印象をよくする方法
・お客様との関係構築で着目すべきポイント
・部下のマネジメントでの抑えておきたいポイント

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

研修テーマ

一流企業ブランドに学ぶ自分の「魅せ方」 ～5つの世界観入門編～親近観

翌月以降に開催

・「親近」とは何か？
話しかけやすくて、手が届きやすい。
たとえばCoca Cola は映画館や遊園地で、非常によく飲まれる商品。「親近観」のおかげで世界中に広がりました。
この印象はどう作られるのか? 色彩理論に基づく7万人の統計データを元に導き出された「世界観」のヒミツを解説します。

テーマ

・自分自身の印象をよくする方法
・お客様との関係構築で着目すべきポイント
・部下のマネジメントでの抑えておきたいポイント
・アップセルを狙うために必要な考え方

対象

全ての階層

一流企業ブランドに学ぶ自分の「魅せ方」 ～5つの世界観入門編～信頼観

翌月以降に開催

・「信頼」とは何か？
安定感があって、約束を守る。たとえばMONT BLANCの万年筆や Moleskinのノートをていねいに使う方は、信頼されやすい。この印象はどう作られるのか?
色彩理論に基づく7万人の統計データを元に導き出された「世界観」のヒミツを解説します。

テーマ

・第 0 印象で信頼してもらうためのヒミツ
・お客様との関係構築で着目すべきポイント
・部下のマネジメントでの抑えておきたいポイント

対象

全ての階層

一流企業ブランドに学ぶ自分の「魅せ方」 ～5つの世界観入門編～力動観

11月18日（水）10時～11時

・「力動」とは何か？
パワフルに行動する様。たとえばNIKEやフェラーリは、今にも動き出しそうな躍動感があります。これが「力動観」の世界です。
この印象はどう作られるのか? 色彩理論に基づく7万人の統計データを元に導き出された「世界観」のヒミツを解説します。

テーマ

・自分自身の印象をよくする方法
・お客様との関係構築で着目すべきポイント
・部下のマネジメントでの抑えておきたいポイント
・行動できる人になれる色彩心理

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

「Z世代が本音を出せる」上司になる講座

翌月以降に開催

Z世代が本音を話すかどうかは、
“わかってくれている”という実感で決まります。
この講座では、1on1や初回面談の場で、相手の感情や価値観、その背景にあるストーリーを引き出すことで、相手の“本音”が自然と見えてくる対話のアプローチを学びます。
相手を動かす前に、まず「理解から始める」関わり方へ。自然にZ世代との距離が縮まり、本音で語り合える関係へと変わるヒントをお伝えします。

テーマ

・1on1の盲点
・本音を引き出すN型ストーリーフレーム
・心の距離を縮める質問テンプレート

対象

全ての階層

部下の不安を“行動”に変える『現実的楽観性』を高めるマネジメント術

翌月以降に開催

『レジリエンス』は困難に直面したときに一時的に補強するものではなく、平常時から日常的に育てていくべき力です。そしてその力は、日々の上司・指導者の関わり方によって高めることができます。
本講座では、レジリエンスを支える5つの力のうちの一つである『現実的楽観性』に焦点をあて、困難や逆境に直面した場面でも、部下が不安にとらわれて手を止めることなく
業務を前進させるための関わり方について、具体的な事例を交えながら学びます。

テーマ

・レジリエンスを支える『5つの力』
・『気質的楽観性』と『現実的楽観性』の違い
・『現実的楽観性』を育てるマネジメントアプローチ

対象

全ての階層

元Google社員が解説する GAFA のロゴに学ぶ印象戦略

翌月以降に開催

GAFAとは？Google、Amazon、Facebook（現Meta）、Apple。世界を代表するアメリカ発の巨大IT企業です。
このセミナーでは、GAFAのロゴに隠された戦略を読み解きながら、「自社や自分をどう魅せるか」をロジカルに学びます。実は「売れている企業」ほど、商品のコンセプト・商品やサービスの見た目・会社ロゴや資料デザイン、社員・オフィスの雰囲気これらすべてに統一感を持たせています。
GAFAも例外ではなく、「中身（商品・理念）」と「外見（魅せ方）」の一貫性を徹底しています。

テーマ

・ ブランディング戦略
・色彩心理、色彩マーケティング
・印象を作り出す「5つの世界観」

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

「問いかけ力」で営業チームを変革する、成果と信頼の向上セミナー

翌月以降に開催

部下にある方法で「問いかける」ことで、コミュニケーションの質が向上し、部下の能力を発揮させ、行動を促進する秘訣があります。
実は、この「問いかけ」が顧客とのコミュニケーションにも良い影響を与えるのです。
本研修では、チームの潜在能力を最大限に引き出すための「問いかけ」の技術と、信頼関係を築くための具体的なアプローチをわかりやすく伝授します。

テーマ

・「問いかけ」で成果を引き出すマネジメント術
・潜在ニーズを引き出す「問いかけ力」の育て方
・部下のゴールを明確にする3つのポイント

対象

全ての階層

部下との信頼関係を作るコーチング

翌月以降に開催

現場課題の背景には、”信頼の質“が影響しています。信頼関係が作れると、心理的安全性が高まり、本音の対話が増え、挑戦が生まれ、成長スピードやチームの生産性向上まで繋がります。本講座では、相手の状態を捉えた関わり方、相手目線で話しを引き出す聞き方、安心感につながる承認など、コーチングの基本を実践的に学びます。最後に「7秒コーチング」で、明日からの対話が変わる入口をつかんでいただけます。信頼関係を作るコーチングを学び、部下との関係改善や、より前向きなチームづくりに、ぜひお役立てください。

テーマ

・コーチング的な関わりで信頼が“作れる”理由
・相手の状態を捉える
・承認が成長と挑戦を引き出す
・7秒コーチングで行動につなげる

対象

全ての階層

ホテルマンが教える接遇の基礎　身だしなみ編

翌月以降に開催

人間関係やビジネスの基本は「身だしなみ」です。第一印象を左右する身だしなみが整っていないと商談も失敗しかねません。本セミナーでは大原則のポイントを学び、チェックシートで自身の身だしなみを確認。さらに高級ホテルの接遇講師が各項目ごとにマナーの豆知識を楽しく伝授します。

テーマ

・接客、接遇、クレーム対応
・目標設定、PDCA、ロジカルシンキング等ビジネススキル
・ダイバーシティ（女性、外国人等）

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

研修テーマ

業務に活かす生成AI：基礎編

翌月以降に開催

連日ニュースなどで「生成AI」や「ChatGPT」といった言葉を見聞きしない日はありません。
今回、「興味はあるけれど、何から始めればいいかわからない」「今さら周りの人には聞きづらい…」という方を対象に、ゼロから学べる『生成AI基礎講座』を開催いたします。
本講座は、専門用語を極力使わず、明日からすぐに業務で活かせる「基本のキ」に絞った内容です。

テーマ

・生成AIとは？
・生成AIのセキュリティ
・プロンプトの基礎

対象

全ての階層

業務に活かす生成AI：実践編

翌月以降に開催

生成AIは進化を続け、今や何かを生成してもらう、そのために質問に答えてくれるAIから、業務を代わりに実施してくれる「AIエージェント」というところまで来ています。
基礎編では「生成AIとは何か？」の基礎的な話をいたしました。そこで今回は、
具体的にどんな使い方が出来るのか？という実例と生成AIの中でも特に扱いが比較的簡単で活用範囲が広い「NotebookLM」について、お伝えしたいと思います。
本講座により、今行っている業務の何か一つでも効率化できるヒントを得ていただきたいと思います。

テーマ

・生成AIの現状（AIエージェント）
・生成AIの活用シーン
・NotebookLMを使う

対象

全ての階層

業務に活かす生成AI：応用編

11月11日（水）16時～17時

多くの方がChatGPTやGeminiに対して、何かを打ち込んで答えを得たという経験はあると思います。しかし、生成AIは進化を続け、今や何かを生成してもらう、そのために質問に答えてくれるAIから、業務を代わりに実施してくれる「AIエージェント」というところまで来ています。
基礎編、応用編と進んで今回は「AIの使い方」というより、“自分の仕事の何をAIに任せるのか”という視点で進めていきます。
本講座により、今行っている業務の何か一つでも効率化できるヒントを得ていただきたいと思います。

テーマ

・AIの種類と得意分野
・AIによる「仕事の仕組み化」
・AIを優秀な部下にする考え方

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

『折れない心』の育て方 ～働く私を支える“しなやか思考”トレーニング～

翌月以降に開催

レジリエンスは、困難に直面したときだけ一時的に発揮するものではなく、日頃から習慣的に育てていくことで、より発揮しやすくなる力です。
本講座では、特に新入社員や若手社員の方が陥りやすい身近な事例をもとに、落ち込みや不安に振り回されず、一歩前に進むための考え方や行動のヒントをワークを交えながら分かりやすく学びます。

テーマ

・レジリエンスとは～基礎知識～
・レジリエンスを支える『5つの力』
・タイプ別レジリエンス診断
・レジリエンスを高める『5つのアプローチ』

対象

全ての階層

叱る・伝える・支える　心理的安全性のあるマネジメントとは ～信頼と挑戦が生まれるチームを目指して～

翌月以降に開催

本セミナーでは、メンバーが安心して意見や提案、失敗を共有できる“心理的安全性のあるチーム”をテーマに、管理職に求められる3つの関わり方――「叱る」「伝える」「支える」――を整理します。「叱る」と「怒る」の違いや、率直なやり取りを促す関係づくり、失敗を学びに変える視点を通して、チームに信頼と挑戦が生まれるマネジメントのヒントをつかむ1時間です。

理論の理解にとどまらず、日々のマネジメントに活かせる気づきも得られます。特に、新任管理職の方や、経験が浅く試行錯誤中のリーダー層におすすめの内容です。

テーマ

・なぜ今、心理的安全性が求められるのか
・心理的安全性とは何か
・叱る／伝える／支える　等

対象

全ての階層

タイプ別に読み解く！部下の「レジリエンス」を高める5つのアプローチ

翌月以降に開催

マネジメントスタイルが複雑化・高度化する近年において、従業員の「折れない力＝レジリエンス」は経営課題にもなりうる重要なテーマです。

本セミナーでは、レジリエンス診断をご自身で体験頂きタイプの違いを理解した上で、
レジリエンスを支える『5つの力』とそれぞれを高めるアプローチ方法をご紹介します。

テーマ

・レジリエンスとは～基礎知識～
・レジリエンスを支える『5つの力』
・タイプ別レジリエンス診断
・レジリエンスを高める『5つのアプローチ』

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.

7万人の色彩データに基づくビジネスパーソンのための「信頼される印象の作り方」

11月12日（木）10時～11時

7万人の統計データを基に成立した色彩理論によると、この世には5つの世界観があります：親近観、洗練観、自然観、力動観、信頼観の5つの世界観です。
本講座では、その中でも「信頼観」に焦点を当てながら、一人一人が信頼される印象を作るために必要な考え方やポイントを解説します。
自分の魅力や強みを活かしながら、より信頼される印象づくりを学びたい方におすすめの講座です。

テーマ

・「信頼感」をもたらす印象の仕組み
・「信頼される」印象を作るポイント
・自分らしさを活かした信頼感の作り方

対象

全ての階層

Copyright (C) Sales Academy. All Rights Reserved.