

営業担当者の発想法

～「新しい売り方」を考えるヒント～

6/22 (月)

今の時代に求められる営業担当者の

姿を確認した上で

「知恵」と「工夫」につながる新しい

発想の生み出し方を学びます

セミナープログラム

1 オリエンテーション

1. 自己紹介
2. 研修の目的の確認
3. 研修スケジュールの確認

2 今の時代の特徴と営業担当者の役割

講義(質問を交えながら)

1. 今の時代の営業担当者
2. 顧客志向とは何か？
3. お客様から見た担当者のレベル
4. 顧客志向の実践ポイント

3 分析の基本

講義＋簡易実習

1. 分析の重要性
2. 実績分析の基本
3. 市場分析の基本

4 新しい売り方のヒント

講義＋簡易実習

1. お客様の購買プロセスの分析
2. 目的の分析(細分化)

5 効率的な営業活動のヒント

講義＋簡易実習

営業活動の細分化

6 優先対策の選択方法

講義(質問を交えながら)

7 【演習】 ケーススタディ

実習(個人)／発表／講評

■日時

2026年6月22日(月)

9:30～16:30

開場：9:10

■会場

金沢商工会議所会館

2階 研修室2

金沢市尾山町9-13 (裏面参照)

■料金

会員料金 13,200円(税込)

一般料金 19,800円(税込)

■講師

(有)サンクスマインドコンサルティング

代表取締役 伊藤 弘一 氏

■定員

30名

主催：一般社団法人石川県経営者協会

□受講料

会員企業一人につき 13,200円

非会員企業一人につき 19,800円

(消費税込、昼食・テキスト代含む)

※昼食をご用意いたします。

受講料は6月19日までに、下記口座にお振り込みください。

振込手数料はご負担願います。

北國銀行 本店 (普) 115606

北陸銀行 金沢支店 (普) 1108391

口座名義：(一社)石川県経営者協会

□申込方法

Faxまたはホームページから、
6月12日までに申し込みください。

(一社)石川県経営者協会

〒920-0918

金沢市尾山町9番13号

金沢商工会議所会館 3階

TEL：076-232-3030 FAX：076-231-0228

URL：<https://www.ishikawakeikyo.or.jp/>



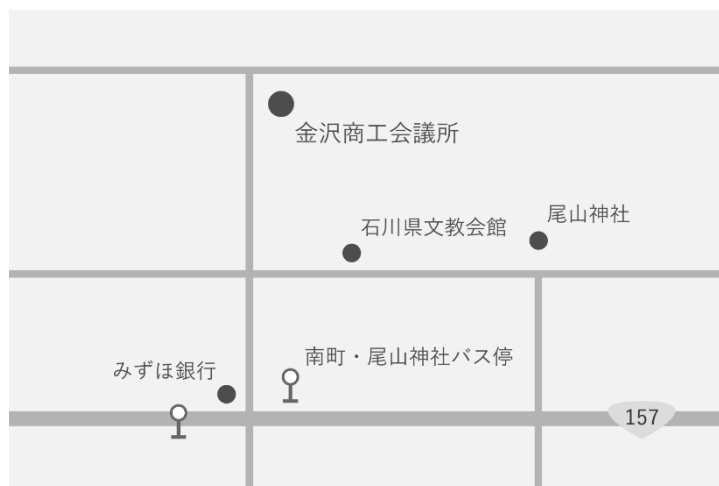
□講師プロフィール

(有)サンクスマインドコンサルティング

代表取締役 伊藤 弘一 氏

中央大学法学部卒業後、上場企業での営業統括マネージャー経験等を経て、(有)サンクスマインドコンサルティングを設立。コンサルティングのかたわら、メーカー、商社、IT、通信、外食等、幅広い業界において営業、プレゼンテーションに関する研修等を行う。これまでの経験を活かした理論だけでなく実践的な内容が好評を得ている。著書『商談・接客・人間関係が驚くほどうまくいく話し方133例』（経林書房）

□会場



北鉄バス「南町・尾山神社」バス停徒歩3分

受講申込書：営業担当者の発想法（6月22日）

年 月 日

会社名

連絡責任者

Tel

Fax

Email

氏名（よみがな）	部署・役職

※本申込書に記載された個人情報は、セミナー運営の目的にのみ利用いたします。