京都銀行お取引先さまのための実務セミナー

京都フィナンシャルグループ 京都総研コンサルティング

ビジネスセミナー

営業革命2027：あなたのセールススキルを次のレベルへ！

全2回

基礎から学び、実践力を身につける「営業力強化」セミナー

本セミナーでは、講師自身の体験談を交えながら、さまざまなワークを通じて明日からすぐ使える実践的ノウハウを学んでいただきます。

営業コンサルタント

浦上 俊司（うらがみ しゅんじ）氏



プロフィール

立命館大学経営学部を卒業後、リクルートグループで新規営業に携わる。
その後、法人営業から個人営業へと転向し、フルコミッションセールスの世界に挑戦。個人宅への飛び込み訪問営業の奥深さを実感し、独自のセールススタイルを確立。全国ランキングで1位を獲得するほどの成果を挙げた。1995年にはこれまでの経験を活かして「売れる仕組み」を広めるため研修講師として独立し、現在は企業向け研修や講演、個別コンサルティングなど幅広い分野で活躍している。

日　時　2027年 第1回 1月21日(木) 第2回 2月16日(火)
いずれも10：00～16：30（開場9：30）

会　場　京都テルサ 視聴覚研修室（東館2階）
京都市南区東九条下殿田町70番地（新町通九条下ル）
京都府民総合交流プラザ内

定　員　30名（参加申込先着順）
（お申込み人数が少ない場合は、開催しない場合がありますのでご了承ください。）

対　象　営業ご担当者さま

受講料　ＫＰＡ会員企業 44,000円（税込み）　非会員企業 66,000円（税込み）
（１名さまの金額で、昼食代・資料代を含みます。）

お申込み　京都銀行の京銀プレジデントアソシエーション（KPA）ホームページでお申込みください。
申込期限 2027年 1月14日(木)（お申込み多数の場合、期限前に受付を終了することがありますので、ご了承ください。）

プログラムは裏面をご参照ください

会場のご案内

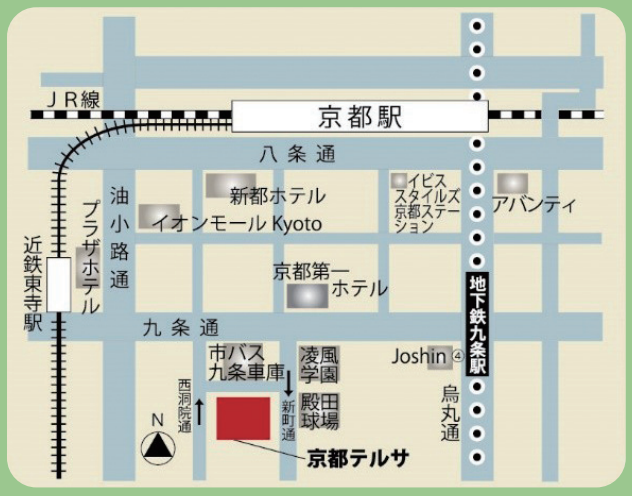
京都テルサ

視聴覚研修室（東館２階）

京都市南区東九条下殿田町70番地（新町通九条下ル）
京都府民総合交流プラザ内

- ＪＲ「京都駅」八条口西口より南へ徒歩約15分
- 地下鉄「九条駅」４番出口より西へ徒歩約５分
- 近　鉄「東寺駅」より東へ徒歩約５分
- 市バス「九条車庫前」より南へすぐ

＊当会場へのご来場に関するお問い合わせは
㈱京都総研コンサルティングへお願いいたします。



カリキュラム

2027年１月21日(木)

第１回「営業担当者のための基礎講座」

- **営業担当者の存在価値と商談の面白さ**
  1．営業という職業を定義してみる
  2．潜在ニーズと顕在ニーズの違いを知る
- **入り口は雑談から**
  1．雑談は決して無駄話や時間潰しではない
  2．鉄板ネタはここに落ちている
- **潜在ニーズのヒアリング**
  1．お客さまの視点を過去と未来に向けてお困りごとを探る
  2．勝利の方程式に持ち込む
  - ワークシート“５つの不”
- **顕在ニーズに育てるヒアリング**
  1．善意の恐怖心を刺激し、ニーズを顕在化する質問話法とは？
  2．単なる出入り業者から、外部コンサルタントへ変身
  - ワークシート“示唆質問”
- **顕在化すると出てくる“買い”のサイン**
  - ワークシート“質問の計画表”
- **商談に必要な２つの力**
  1．お客さまを惹き付けるプレゼンのコツとは？
  2．売りものの強みを徹底分析する
  - ワークシート“自社商材の付加価値”

2027年２月16日(火)

第２回「営業担当者のための超実践講座」

- **自社商材の付加価値をさらに分解する**
  1．営業担当者目線とお客さま目線の違い
  2．お客さまの心に響く話材とは？
  - ワークシート“商材の整理表”
  - FABの練習問題に挑戦
- **自社商材に確信と使命感を持つ**
  1．使命感を抱くための考え方
  2．確信を強固にするミーティング法
- **顧客心理をよく知ろう**
  1．事前期待とサービスの方程式
  2．クレームは宝の山
  - ワークシート“満足とクレーム”
- **実践ミニロープレ**
  1．講師を相手にミニ商談をする
  2．お客さまのお困りごとをヒアリングし、魅力的なプレゼンをする
- **クロージングはゴールではない！**
  1．「売ったら売りっぱなし」営業では、やがて行き詰まる
  2．お客さまから「売ってください」と言われる営業とは？
  - ワークシート“アフターフォロー”

受講料のお支払方法

お申込みいただきました連絡ご担当者さま宛に「請求書（インボイス）」を郵送いたします。
お手元に到着後、１週間以内にお振込みをお願いいたします。

- 恐れ入りますが、振込手数料はお客さまにてご負担くださいますようお願い申し上げます。
- 受講料の「領収書」は発行いたしませんので、ご了承ください。

ご留意事項

受講お申込みの取消しは、１月15日(金）の17：00までに京都総研コンサルティング（TEL：075-361-2286）までご連絡ください。期限以降の受講お申込みの取消しや当日ご欠席の場合、受講料はお返しできませんので、あらかじめご了承ください。
自然災害、交通災害、講師の急病、設備機器の不具合、その他やむを得ない事態が発生した場合、遅延、中断、延期、中止をさせていただくことがございますので、あらかじめご了承ください。

お問い合わせ

株式会社京都総研コンサルティング　KPA会員事業部
TEL. 075-361-2286