佐賀商工会議所　会員向けセミナー

営業職向け

AI× 営業スキル～売上げに直結する「電話営業・アポイント研修」

若者の電話離れが進む一方、アポなし訪問が難しい時代となり、電話アポイントの重要性が高まっています。
本研修では、電話の強みと弱みを理解し、「聞く技術」や「電話アポでの伝え方」をロールプレイ［他業界でのスクリプト（簡単な台本シート）を使用］で体得します。

開催日▶

令和８年８月２０日（木）
１４：００～１６：００

場　所▶

佐賀商工ビル７階７０３・７０４

お車でお越しの際は、当ビル提携駐車場をご利用下さい。
駐車券は、セミナー受付時にスタッフにご提示下さい。
セミナー終了後に無料駐車券を差し上げます。
※提携駐車場…佐賀商工ビル内駐車場、唐人南パーキング

定　員▶

20 名（定員になり次第、締め切ります）

参加費▶

無料（当所会員事業所に限ります）

申込方法▶

下記のサイトよりお申込み下さい。

７月１日（水）より申込開始！

〇開催日前のリマインドメール送信について
開催日前日と当日 AM にてリマインドメールをお届けします。
お申込みの際、メールアドレスの入力ミスが無いようにご注意下さい。

講座内容▶

◆研修の目的と習得目標
・電話アポイントはなぜ重要か
・商談の入り口としての電話アポイント
・“相手が見えない”ことの強み・弱み

◆「聞く技術」とコミュニケーションの基本
・電話での「聞き方」「話し方」
・「何を意識すべきか」を伝え演習
・「質問・傾聴・共感の重要性」

◆電話営業の流れとポイント　法人 / 個人対象アポの違い
・最初の１０秒で勝負は決まる
・着信と同時に意識すること
・相手の心理に合わせて話す

◆スクリプト演習
・参考スクリプトを使用した演習
・話の間合い、話し方

講師▶



ジャイロ総合コンサルティング株式会社
コンサルタント

福田　裕平　氏

大学卒業後、NEC（製造システム事業部）での汎用コンピュータ営業（４年間）に従事。１期で２億円の受注が評価され、事業部コンテスト「STORY」で最優秀賞を獲得。その後（株）マーケティング研究協会に所属（１７年間）し、主に営業教育の公開講座講師を担当。また企業の研修に携わり、この経験・実績からの事例が「納得できる」と好評。

営業担当として某欧州自動車メーカーの研修･営業マニュアル制作受注（約１億円）を機にマネジャー（部長代理）昇格、部下指導を経験。コーチング研修などに活かされている。

二十年以上の関わりを持つ企業では、一般社員だった研修参加者が店長、経営者に多数育ち、感謝されていることが社員教育事業に対する自身のヤリガイにつながっている。

資格：産業カウンセラー

8/20 佐賀商工会議所　会員向けセミナー参加申込フォーム・申込サイト

申込フォーム及び申込サイトよりご入力いただく情報は、 当所からの各種連絡・情報提供等以外では利用しません。

1．スマートフォン・タブレットの場合は、 右の二次元コードよりお申込み下さい。

2．パソコン（Web）の場合は、 以下の URL よりお申込み下さい。
https://e-ve.event-form.jp/event/134120/5U5gyx7eSQ

お問い合わせ

佐賀商工会議所　企業支援部　支援・サービス企画課（担当：岡本・小寺）
佐賀市白山２丁目１-１２　TEL：0952-24-5158
HP＞＞https://www.saga-cci.or.jp　→セミナーの情報は HP でもご覧頂けます。