

営業のコツと楽しさがわかり、  
トップセールスマンの技術をマスターする！

# 営業マン・販売員向けの 講演会と研修会のご案内



Sales skills based on Psychology, NLP and Coaching

**心理学・NLP・コーチングをベースにした  
売り込まずに売る実践的セールス・スキルの習得**

令和 年 月 日

ファーストアドバンテージ(有)  
代表取締役 酒井とし夫

# ■講演会のご案内

## ■講演会テーマ

『営業のコツと楽しさがわかる！そしてトップセールスマンの基本スキルをマスターする講演会』

## ■講演会概要

成熟社会の日本では売り込まずにお客様から『欲しい！』と言わせる営業、販売、接客スキルが必要です。

その実現のために心理学、NLP、そしてコーチングのテクニックをベースにしたお客様から好印象を持たれて説得力のある声を出すための発声法と滑舌改良法、そして短時間でお客様の好意と信頼を獲得するテクニック、相手の心の中にある本音やニーズを聞き出す質問法、さらに成約確率を高めるセールストークの構成法までのすべてを紹介、指導します。（ペア実習が多くなります。）

## ■対象

営業初心者～中級者（どんな業界・業種でも可） 最大参加人数 50 名程度

## ■時間

約 2 時間

## ■講演内容

1. 初対面で印象を良くするビジネス・ボイストレーニング
2. お客様の信頼を獲得するアイコンタクト
3. セールスマンの笑顔の作り方
4. トップセールスマンが実践するマインドスクリプト
5. トップセールスマンの自信の持ち方
6. お客様とオープンな関係を作るイメージ法
7. 印象の残る自分のショルダーコピー作成
8. 誰とでも、すぐに親しくなれる営業マンが無意識に行っているコミュニケーションスキル
9. お客様の本音、本心、ニーズを引き出す質問の仕方
10. お客様の価値基準（大切にしていること）を含めてセールスを行うスキル
11. トップセールスマン実話紹介
12. その他

## ■講演費

20 万円(税別)

※交通費、宿泊費は別途



# ■研修会のご案内(1日)

## ■研修会テーマ

『営業のコツと楽しさが分かり、トップセールスマンの実践的スキルを完全マスターする営業マン基礎研修会』

## ■研修会概要

成熟社会の日本では売り込まずにお客様から『欲しい!』と言わせる営業、販売、接客スキル、さらにはリピートや紹介を獲得するための仕組み作りが必要です。

その実現のために心理学、NLP、そしてコーチングのテクニックをベースにしたお客様から好印象を持たれて説得力のある声を出すための発声法と滑舌改良法、短時間でお客様の好意と信頼を獲得するテクニック、相手の心の中にある本音やニーズを聞き出す質問法、成約確率を高めるセールストークの構成法、さらにリピートにつなげるセールスノウハウ、そしてお客様のタイプに応じた効果的な営業・販売の仕方、さらに苦手なお客様を克服する心理的スキル、さらにトップセールスマンが常に自問している質問方法、理想の自分になる心理メソッドまでのすべてを紹介、指導します。  
(ペア実習が多くなります。)

## ■対象

営業初心者～中級者(どんな業界・業種でも可) 参加人数 20 名以下

## ■時間

約 6 時間

## ■研修内容

1. 初対面で印象を良くするビジネス・ボイストレーニング
2. お客様の信頼を獲得するアイコンタクト
3. セールスマンの笑顔の作り方
4. トップセールスマンが実践するマインドスクリプト
5. トップセールスマンの自信の持ち方
6. お客様とオープンな関係を作るイメージ法
7. 印象の残る自分のショルダーコピー作成
8. 短時間で親友のようになれる会話法
9. お客様から肯定的な回答を得るためのコミュニケーションのスキル
10. お客様に暗示を入れる会話法
11. 誰とでも、すぐに親しくなれる営業マンが無意識に行っているコミュニケーションスキル
12. お客様の本音、本心、ニーズを引き出す質問の仕方
13. お客様の価値基準(大切にしていること)を含めてセールスを行うスキル
14. お客様のタイプ別セールス話法 (内的基準タイプと外的基準タイプ)

15. お客様のタイプ別セールス話法（目的志向タイプと問題回避タイプ）
16. お客様のタイプ別セールス話法（視覚タイプと聴覚タイプと体感覚タイプ）
17. 成功する人が頭の中で考えている8つの質問
18. 成功した自分を経験する心理的ワーク
19. その他

## ■研修費

45万円(税別)

※交通費、宿泊費は別途



# ■研修会のご案内(4日間)

## ■研修会テーマ

『コーチングの質問話法、話し方やプレゼンスキル、ビジネス心理学、そしてセールス・スキルまでをトータルで修得する販売員・営業マン研修会』

## ■研修会概要

成熟社会の日本では売り込まずにお客様から『欲しい!』と言わせる営業、販売、接客スキル、さらにはリピートや紹介を獲得するための仕組み作りが必要です。

その実現のために心理学、NLP、そしてコーチングのテクニックをベースにしたお客様から好印象を持たれて説得力のある声を出すための発声法と滑舌改良法、短時間でお客様の好意と信頼を獲得するテクニック、相手の心の中にある本音やニーズを聞き出す質問法、成約確率を高めるセールストークの構成法、さらにリピートにつなげるセールスノウハウ、そしてお客様のタイプに応じた効果的な営業・販売の仕方、さらに苦手なお客様を克服する心理的スキル、さらにトップセールスマンが常に自問している質問方法、理想の自分になる心理メソッドまでのすべてを紹介、指導します。  
(ペア、グループ実習が多くなります。)

## ■対象

営業初心者～中級者(どんな業界・業種でも可) 参加人数 20 名以下

## ■時間

約 4～5 時間×4 日間

## ■研修内容

1. 部下やスタッフが持っている可能性、才能、能力、意欲を引出し、目標実現や問題解決のための自発的、自主的行動につなげるコーチングのスキル
2. お客様の本音、本心を引き出すチャンク質問の仕方
3. GROW モデルのコーチングスキル実習
4. 初対面で印象を良くするビジネス・ボイストレーニング
5. お客様に信頼される声の出し方と話し方
6. 論理的で相手に伝わる話法
7. プレゼンや発表会での緊張や不安の克服法
8. お客様の信頼を獲得するアイコンタクト
9. セールスマンの笑顔の作り方
10. トップセールスマンが実践するマインドスクリプト
11. トップセールスマンの自信の持ち方
12. お客様とオープンな関係を作るイメージ法
13. 印象の残る自分のショルダーコピー作成



14. 短時間で親友のようになれる会話法
15. お客様から肯定的な回答を得るためのコミュニケーションのスキル
16. お客様に暗示を入れる会話法
17. 誰とでも、すぐに親しくなれる営業マンが無意識に行っているコミュニケーションスキル
18. お客様の本音、本心、ニーズを引き出す質問の仕方
19. お客様の価値基準(大切にしていること)を含めてセールスを行うスキル
20. お客様のタイプ別セールス話法 (内的基準タイプと外的基準タイプ)
21. お客様のタイプ別セールス話法 (目的志向タイプと問題回避タイプ)
22. お客様のタイプ別セールス話法 (視覚タイプと聴覚タイプと体感覚タイプ)
23. 心理学的セールステクニック(限定条件下の事実、社会的証明、権威、希少限定、マイフレンドジョンテクニク、単純接触効果他)
24. 苦手意識、失敗経験をクリアする心理学的スキル
25. リポートや紹介を獲得するマーケティングノウハウ
26. 成功する人の思考法
27. 常に最高のパフォーマンスを発揮するアンカリング
28. トップセールスマンのイメージトレーニング
29. トップセールスマン実話紹介
30. 困難な壁に直面した時に前に進む実習
31. 成功する人が頭の中で考えている8つの質問
32. 理想の自分になるモデリング実習
33. 成功した自分を経験する心理的ワーク
34. その他

## ■研修費

98万円(税別)

※交通費、宿泊費は別途



# 講師：酒井とし夫プロフィール



累計講演回数1,000回超プロ講演家／ランチェスター経営認定講師／  
米国 NLP 心理学協会認定ビジネスマスター／米国 NLP 心理学協会プラ  
クティショナー／米国 NLP 心理学協会コーチ／GCS コーチングコーチ／  
コミュニケーション心理学1級／コミュニケーション心理学マスター／LAB  
プロ・プラクティショナー

1962年4月10日生まれ。新潟在住。立教大学社会学部卒業後、中堅広告代理店勤務。  
その後、広告制作会社を設立。以降、広告制作、モデル派遣、撮影ディレクション、アイデ  
ア商品販売、露天商、パソコン家庭教師派遣事業、パソコン教室、インターネット通販、コン  
サルティング事業等のビジネスを立ち上げる。

現在、北海道から九州まで日本全国の上場企業、一般企業、商工会議所、商工会、行政  
団体から累計1,000回以上の講演・研修依頼を受ける人気講師として活躍中。

メルマガ「商売心理学」は読者数2万1千人を超え、日本一のメルマガ配信スタンドまぐまぐ  
で殿堂入りメルマガとして認定。

## ▼マスコミ掲載履歴

雑誌「プレジデント」、フジTV「とくダネ!」、日経新聞、朝日新聞、エスカイヤクラブ月刊誌、  
新潟経済リサーチセンター「にいがたの現在・未来」、FMIにいがた、OBSラジオ、新潟日報  
他多数

## ▼講演実績(累計講演回数1000回)

パナソニック、富士通、ファンケル、山崎製パン、NEC、東芝ソリューション、シャープ、キャ  
タピラージャパン、船井総研、関塾、仙台銀行、第四銀行、新潟県庁、横浜市経済局、お米  
マイスター全国ネットワーク、全日本葬祭業協同組合連合会、自動車整備共同組合、日本  
全国の商工会議所、商工会、連合会、YEG、JC、JCI 他多数

## ▼書籍

「心理マーケティング 100 の法則」【台湾・韓国で翻訳出版】  
「もっと成果を出すための売れる営業のルール」  
「人生が大きく変わる話し方 100 の法則」  
「小さくはじめる起業の教科書」他多数



## ■サイト・SNS

酒井とし夫公式サイト

<https://ssl.middleage.jp/sakaitoshio/>

酒井とし夫講演会・研修会参加者の感想

<https://ssl.middleage.jp/kanso/>

フェイスブック

<https://www.facebook.com/Lucky.Sakai/>

Instagram

<https://www.instagram.com/lucky.sakai/>

YouTube

<https://www.youtube.com/user/MrTohio>

LINE 公式アカウント ID

@toshio3



## ■問合せ先

ファーストアドバンテージ(有)

担当: 酒井・池田

949-0303 新潟県糸魚川市田海 2886-1

TEL 025-562-2715

[sakai@toshio.biz](mailto:sakai@toshio.biz)

[info@middleage.jp](mailto:info@middleage.jp)

※酒井とし夫のフェイスブックのメッセージ、LINE のメッセージ、インスタの DM から  
の問い合わせも受け付けています。

以上