

営業の原点に立ち返る!

~人間力が勝負!信頼と共感で築く本物の営業力~

# 営業力強化研究部会

Chubu Marketing Association  
2025

第1例会	6月	TORiX(株)
第2例会	7月	(株)アクセラレイト21
第3例会	9月	愛知トヨタWEST(株)
第4例会	10月	(株)大丸松坂屋百貨店
第5例会	12月	(株)マーケティング・トルネード
第6例会	2026年1月	〈折衝中〉

 中部マーケティング協会

[www.cpc.or.jp](http://www.cpc.or.jp)

2025 年度

# 営業力強化研究部会

## 総合テーマ

## 営業の原点に立ち返る！

～ 人間力が勝負！信頼と共感で築く本物の営業力 ～

営業力強化研究部会では、総合テーマを「営業の原点に立ち返る！～人間力が勝負！信頼と共感で築く本物の営業力～」と掲げ、営業活動の本質を再認識し、営業パーソンとしての価値を再構築することを目指します。

デジタルツールやリモート営業が普及する現代においても、「信頼」と「共感」を基盤とした顧客関係の構築は欠かせません。人間力を高める自己成長や感情理解力の向上に取り組むとともに、実務家による成功事例の共有、専門家からの最新情報の提供、そして実践型ワークショップを通じて、営業現場で活用できる具体的なスキルや考え方を学べる場を提供します。

デジタル時代においても揺るがない「本物の営業力」を身につけ、営業パーソンとしての成長と成果の最大化を目指すすべての方々を対象に開催いたします。

中部マーケティング協会 会長 小笠原 剛  
(株三菱UFJ銀行 顧問)

### 幹事(順不同)

当研究会の企画・運営における中心的な役割をお願い申し上げております。

愛知製鋼(株)	営業企画部部長	滝本孝則氏
(株)NTTドコモ 東海支社	営業部営業企画担当部長	平岡弘行氏
(株)スギ薬局		〈人選中〉
名古屋テレビ放送(株)	営業局営業部副参与	佐藤昌宏氏
名鉄観光サービス(株)	名古屋伏見支店副支店長	鶴飼一司氏

### ▶ 第1回幹事会

2025年10月15日(水)

中部生産性本部セミナールーム

### ▶ 第2回幹事会

2026年1月23日(金)

中部生産性本部セミナールーム

**1** デジタル時代においても  
変わらない「信頼」と「共感」  
を重視した営業スタイルを学ぶ

**3** 営業のプロフェッショナルや  
専門家から時代に即した  
営業手法を習得

**2** すぐに現場で活かせる  
具体的なアプローチや  
思考法を獲得

**4** 「知る」だけでなく、  
「できる」営業力を養成

## 第1例会

と き: 2025年 6月6日(金) 9:30~11:00

と ころ: 中部生産性本部 セミナールーム&オンライン開催

テーマ

営業組織から「頑張っているのに売れない」をなくす、たった1つの“急所”とは  
～「購買者の仮面」の裏にある素顔(ホンネ)を捉える～

TORiX(株)

代表取締役 高橋 浩一氏

視点

営業の現場でも、DXやAIといった言葉を日々耳にします。しかし、最終的に成果を左右するのは、営業とお客様とのコミュニケーションではないでしょうか。どんなに便利なツールや武器があっても、営業担当者がお客様の課題や悩みをしっかりと理解し、的確な解決策を提案できるかが重要です。これこそが、お客様との信頼関係を築き、お客様の成功や満足を実現するための鍵となります。

本例会では、営業のベストセラー『無敗営業』や『営業の科学』の著者であるTORiX(株)の高橋浩一氏をお迎えし、高橋氏が手掛けた2万人規模の定量調査や4万人への営業支援の実績をもとに、お客様とのコミュニケーションを通じて成果を上げるためのポイントについてうかがいます。

## 第2例会 | と き:2025年 7月30日(水) 9:00~11:00 ところ:中部生産性本部 セミナールーム&オンライン開催

テーマ

### トップ営業マンに学ぶ! コカ・コーラ日本一売った男の現場から学ぶ営業力 ～ 人はいつからでも、どこでも成長できる ～

(株)アクセルレイト21

代表取締役社長 山岡 彰彦氏

視点

「Fラン大学出身」「地方勤務のルートセールスからスタート」。恵まれた環境とは言えない状況から、平凡な営業マンがいかんして営業日本一を達成し、日本コカ・コーラ本社への出向を果たしたのか。その道のりは、挑戦と失敗、そこからの成長の連続でした。山岡さんが実践してきた「売らずに買っていただく営業の在り方、進め方」や「習慣を味方につける方法」など、どんな職種でも応用できる普遍的な学びを交え、「営業力」を次のレベルに引き上げるヒントについてうかがいます。

## 第3例会 | と き:2025年 9月4日(木) 17:00~20:00 ところ:中部生産性本部 セミナールーム&オンライン開催

テーマ

### 心に残る1台を ～ 本当に大切な力とは? ～

愛知トヨタWEST(株) 愛知トヨタ名古屋東部エリアエリアマネージャー 和田 匡史氏

視点

営業の世界は決して楽なものではありません。時には苦しみ、時には楽しみながら、17年間営業現場に立ち続けた経験の中で得た気づきの一つが、「お客様との会話の中にこそ、成功のヒントがある」ということです。クルマという人生の大きな買い物を支える中で、最も重要となるのが【傾聴力】。お客様の本音を引き出し、最適な提案につなげるための具体的な手法についてうかがいます。また、営業三昧の日々を通じて磨いたスキルや学び、出会った偉大な先輩やお客様とのエピソードを交えながら、人間力と営業力の違い、それぞれをどのように活かすことで成果につながるのか?さらには、現在取り組まれている若手の人材育成について、個々の強みを引き出し、成長を促すための工夫や具体的な取り組みについてもうかがいます。

例会終了後、メンバー交流会を実施

## 第4例会 | と き:2025年 10月15日(水) 9:00~11:00 ところ:中部生産性本部 セミナールーム&オンライン開催

テーマ

### 次世代につなぐ百貨店の未来 ～ 「デジタル×モノ・コト×人間力」を掛け合わせた体験価値の提供 ～

(株)大丸松坂屋百貨店

松坂屋名古屋店 外商部長 曾我 信彦氏

視点

外商のルーツは江戸時代に呉服店が大名屋敷や武家を訪問して行った商いであり、松坂屋の原点となります。現代の外商は、企業経営者や士業の方々など「特別なお得意様」へのお買いものサポートをはじめ、店頭ではご紹介していない特別な商品のご提案など外商会員様だけの体験価値を提供しております。今後ますますお客様と深い接点を持ち続ける事が重要になる中で、営業担当者の想いや、企業としての戦略についてうかがいます。

## 第5例会 | と き:2025年 12月2日(火) 9:00~11:00 ところ:中部生産性本部 セミナールーム&オンライン開催

テーマ

### 最強営業マンに変わる魔法のセールストーク ～ 営業心理学で顧客の心をつかむ! 誰もが実践できる営業スキル ～

(株)マーケティング・トルネード

代表 佐藤 昌弘氏

視点

営業の世界では、トップ営業マンが正しいとは限りません。彼らの手法は確かに効果的ですが、すべての営業担当者が真似できるものではないからです。本例会では、営業の天賦の才能に頼らず、誰もが実践できる再現性の高いスキル・ノウハウ・手法・ツールを学びます。ベストセラー『凡人が最強営業マンに変わる魔法のセールストーク』の著者・佐藤昌弘氏が、売り込まずに「買いたくなる」セールストークの仕組みを解説。顧客の本音を引き出す質問トークや、効果的な営業シナリオ、信頼を獲得するアプローチツールを、実例を交えて紹介します。営業の原点に立ち返り、「特別な才能がなくても成果を出せる」営業術を身につけましょう。

## 第6例会 | と き:2026年 1月23日(金) 9:00~11:00 ところ:中部生産性本部 セミナールーム&オンライン開催

テーマ

(折衝中)

視点

## 申込み方法

中部マーケティング協会ホームページよりお申込みください。

<https://www.cpc.or.jp/mg/pages/69/>

※昨年度登録されている場合、別途ご案内いたします。

中部マーケティング協会

検索



申込みページ

## 開催要領

2025年6月6日(金)～2026年1月23日(金)

### 参加対象

営業部内管理者、販売戦略、営業企画、販売促進関連部門担当者

### 運営方法

- ①講師の都合などの事情により、日程・時間・内容並びに開催形態の変更、参加の制限をさせていただく場合がございます。
- ②各例会は登録法人によるメンバー制で運営をいたします。(1口2名登録。代理参加可)
- ③各例会、行程表/集合方法も含めて詳細案内を開催40日前に事務局よりご連絡いたします。  
(各例会出欠確認をとりますので必ずご返信ください)
- ④各例会とも指定いたしました集合場所へ各自でご集合ください。

### セミナー参加における注意事項

下記に記載の注意事項をご確認、同意の上お申込みをお願いいたします。

- ①講演の録画、録音、配布資料記載事項の無断転載、オンライン参加の場合は画面撮影、画面キャプチャー、SNSなどへの掲載を固くお断りいたします。その様な行為が発覚した場合、事務局より削除を要請、損害賠償を請求させていただきます。
- ②(オンラインの場合)当方に起因しないシステムトラブルにより画像・音声に乱れが生じた場合については、再送信や返金はいたしかねますのであらかじめご了承ください。
- ③登録者並びに代理参加以外のご参加はご遠慮願います。(オンラインの場合、視聴URL等は参加されるご本人のみ有効です。第三者への転送はご遠慮ください。)
- ④講師の都合により、同業者の方々のご参加をお断りする場合がありますのでご了承願います。その際には他の例会に人数追加でご参加いただくなど配慮させていただきます。
- ⑤本注意事項については、年度登録者並びに代理参加となった場合は、代理参加者に自動的に適用されます。

### 年間登録費

中部マーケティング協会会員…………… 85,800円(1口2名登録、資料代・消費税を含む。原則、現地集合・現地解散)  
— 般…………… 118,800円( // )

- ①年間登録費のお支払いにつきましては、お申込み受付後請求書をご送付いたしますので、請求書に記載の振込期日までに指定銀行へお振り込み願います。なお、お支払いの際に発生します銀行へ支払う振込手数料については、お客様側にてご負担願います。
- ②お申込み後のキャンセルについては、5月30日(金)15:00までをお願いいたします。それ以降のキャンセルは年間登録費を返金いたしかねますのでご了承ください。

### 申込締切

2025年5月30日(金)15:00 (遅れる場合は予めご連絡ください)

#### 基本運営パターン

9:00～10:45	テーマ講演	17:00～18:30	テーマ講演・質疑応答
10:45～11:00	質疑応答	18:45～20:00	情報交換会

### お申込み・ お問い合わせ先

中部マーケティング協会 担当/古池政裕・夏秋光伸・羽広隆博・中川欣契・岩本沙樹  
〒460-0003 名古屋市中区錦2-15-15 豊島ビル11階(中部生産性本部内)  
TEL(052)221-1261 FAX(052)221-1265 <https://www.cpc.or.jp>

## 中部マーケティング協会 研究部会 Chubu Marketing Association

### マネジャークラブ

新たな発想を生むためのリアル・コミュニケーション ～人と繋がり、交わることで生まれる価値～

### デジタルイノベーション研究部会

イノベーションに必要なデジタル活用 ～DXにチャレンジする企業やデジタルの今を学び、自社を変革へ導く～

### ビジネストレンド研究部会

現代のなかに未来を観る ～市場は変わる・顧客と共に～

### 経営戦略研究部会

企業経営の持続的成長戦略 ～激動の時代を生き抜くための企業経営のあり方～

### 顧客コミュニケーション研究部会

企業認知度を最大化!ファンを生むストーリー戦略 ～ブランドの魅力を広げ、心をつかむコミュニケーション～

### 商品企画研究部会

共創時代の商品企画 ～現地現物で感じる企画の着眼点～

### 営業力強化研究部会

営業の原点に立ち返る! ～人間力が勝負!信頼と共感で築く本物の営業力～