

2025年10月24日

株式会社ビジネス研修事務局 御中

株式会社〇〇〇〇

営業統括部 鈴木 花子

## 「営業スキル強化セミナー」受講報告書

このたび、標記の研修を受講しましたので下記のとおりご報告いたします。

### 記

- 1.研修実施日 2025年10月15日
- 2.研修場所 東京ビジネスカレッジ（オンライン）
- 3.主催／講師 株式会社ビジネス 講師:佐々木 真司氏
- 4.研修概要 営業スキル向上を目的としたロールプレイ研修。提案力・傾聴力の強化、顧客対応時の課題解決力向上を目的として実施。
- 5.受講目的 社外顧客との折衝業務での信頼醸成スキル向上と、部下指導の品質改善。
- 6.受講内容
  - ・顧客理解のためのヒアリング演習
  - ・ニーズ把握と提案プレゼン実践
  - ・顧客タイプ別対応ケーススタディ
- 7.成果・所感 実践練習により、相手に合わせた提案ストーリー作成が重要であることを学んだ。現場では部下に伝える際、「質問→確認→提案」の流れを明示すると理解度が高まるなどを実感。
- 8.今後の活用計画 社内営業会議で学んだフレームワークを共有予定。また、チーム内ロールプレイを定例化し、成果向上サイクルを構築する予定。
- 9.添付資料 研修プログラム概要、受講修了証（PDF）、議事メモ
- 10.備考 本内容は社内共有版報告書にも転記済み。お手数ですがご確認ください。

以上