コミュニケーションスキルアップ！！

〈主催〉 東和新生会

ビジネス交渉力向上セミナー



交渉の場面で「伝えているのに響かない」と感じることはありませんか。本セミナーでは、売り込まずとも選ばれる関係性の築き方と信頼を得るコミュニケーションのポイントを解説します。

-主な講座内容-

1.提案、押していませんか？
- ・営業トーク、どんなイメージを持っていますか？
- ・NG営業トークしていませんか？

2.1回の機会で相手から信頼を得るためには
- ・重要な2つのコミュニケーションスキル
- ・相手の興味を引き出す力
- ・この人いいと思われる信頼構築力
- ・ロールプレイ、体験ワーク

3.あなたの性格タイプ別アプローチ
- ・あなただから買いたい!を引き出す「あなたを活かした、営業トーク術」
- ・簡易タイプ診断　各タイプ別の特徴と対応

4.パターン別対応方法「こんな時、何て言うと良い?」
- ・こんな時何て言う?「商品紹介の機会」
- ・「価格が高い」と言われた時
- ・「他社にしようかと考えている」と言われた時　等

5.すぐに実践できる会話TIPS
- ・「また会いたい!もっと話を聞きたい!」と思われる工夫
- ・営業・提案時に言ってはいけないNGワード3
- ・ロールプレイ、体験ワーク

〈講師プロフィール〉

みやざき　まさこ

宮崎 雅子 氏



・内閣府認証NPO法人
　I Love Mommy Academy 代表理事
・エール株式会社
　パラレルキャリア推進委員会
　ママ×地域活性化事業リーダー
・営業コミュニケーションの専門家

明治製菓株式会社(現株式会社明治)にて入社4年目で優秀セールス受賞。NIKE JAPANスポーツマーケティング転職後、選手への提案やサポート、イベント運営などの社外での交渉、選手サイドの声を商品開発に届け調整する社内交渉で、営業で培ったコミュニケーション力を活かし、入社2年目で社長賞を受賞。その後プロ野球球団提携チアスクールを創設、0から1,000名規模に成長させる。15年以上生徒入会率95%超を継続。営業で活かせる独自のコミュニケーション術を確立。営業パーソンそれぞれのタイプに合った再現性の高い方法をセミナーや個別コンサルティングで伝える。日経xwomanオンラインセミナー登壇、日経BP課長塾オンデマンドでもセミナー採用。

高崎会場

開催日時　2026年12月9日（水）

会　場　ビエント高崎 301

高崎市問屋町2-7

さいたま会場

開催日時　2026年12月14日（月）

会　場　大宮ソニックシティ 603

さいたま市大宮区桜木町1-7-5

【開催時間】　各会場ともに午後１時３０分～午後４時３０分
（受付開始：午後１時１０分より）

【募集人数】　各会場ともに３０名（定員となり次第締切）

【参 加 費】　会員企業：無料 / 非会員企業：1名　３，０００円

【お申し込みはコチラ↓】

◆申込方法◆　左記二次元バーコードまたは
東和新生会HPからお申し込み下さい。

◆申込締切◆　高崎会場：2026年12月2日(水)
さいたま会場：2026年12月7日(月)

＊セミナーに関するお問い合わせは、東和新生会事務局（090-1540-0823）までご連絡下さい。