



鳥居 勝幸

江淵 泰子

2026 松山集合研修

全体のコンセプト

1

テーマ | 営業職のキャリア開発

営業スキルそのもの（顧客分析や営業手法の習得）を主目的とするものではなく、営業職としてのキャリア開発が主軸である。営業職が自分の将来像や成長の方向性を考える。

2

対象層 | 30代～40代の営業職社員

3

ねらい

他業種の営業スタイルに触れることで、自身の営業スタイルを見直し、再構築・進化させる。自社・自業界に閉じない視点を得て、営業職としてのキャリアの広がりや可能性を考える機会とする。営業職としてのキャリアは固定的なものではなく、経験や役割の変化を通じて発展していくものであることを体感的に理解してもらう。

概要

2026年 **11月6日** **金**

10:00～17:30（懇親会終了19:00）

📍 TKP 松山市駅前カンファレンスセンター 4F
愛媛県松山市千舟町4丁目3-7 青野ビル

定 員 | 30名程

受講料 | 44,000円（税込み一式）

*受講料には下記の内容が含まれます
教材費（動画教材・雑談力資料含む）・
昼食代・コーヒーブレイク・懇親会費用

講師



江淵 泰子

アビリティセンター株式会社 企業研修グループリーダー
MBK Wellness 株式会社 サイコム・ブレインズ事業本部
シニア・コンサルタント / 講師

管理職層と対象とした戦略・リーダーシップ・営業・キャリア領域の研修を担当している。営業研修においては、メーカー、通信業界、金融機関など管理職及び営業員に対する研修に、累計150件以上（四国外実績含む）登壇している。これまでの主なマネジメント経験

30代：営業店責任者として拠点マネジメント

40代：営業部門責任者として部門マネジメント

50代：専門事業のマネジメント

自身が経験してきた営業は、エンジニアリング、総合人材ビジネスなど。あわせて、自らの経験を元に大学院で研究活動をおこなっている。

（兵庫県立大学大学院社会科学部経営学専攻博士後期課程在学中）

お申込

以下URLもしくは右記の二次元コードよりWEBサイトにアクセスいただき、お申込みください
<https://www.ikusei-kensyu.jp/2026/06/29/2026-matsuyama/>

*キャンセルについて | セミナー開催日の【7日前まで】にご連絡いただいた場合、参加費を全額返金いたします。それ以降のキャンセルについては返金できませんのでご了承ください。

主 催 | アビリティセンター株式会社



10:00-10:30 主催者挨拶・ガイダンス

10:30-12:30 自分自身の棚卸し

ペアインタビュー
「顧客に感謝されたこと」など

12:30-13:30 昼休憩

13:30-15:00 営業力強化のための共通言語 HPC

HPC講義

ケーススタディ・ロールプレイ A

ケーススタディ・ロールプレイ B

講義：事前リサーチと訪問サーベイ、能力開示

15:00-17:15 営業パーソンとしてのキャリア開発

ケーススタディ「進化する営業」

講義：キャリアについて

ワーク：キャリアプランシート

17:15-17:30 研修総括・アンケート

17:30-19:00 受講者懇親会



POINT

01

ケーススタディ「進化する営業」を題材に営業パーソンとして受講者の皆さんのキャリアを考える研修！

鳥居勝幸と江淵泰子の経験を題材にしたケーススタディ「進化する営業」をもとに、ディスカッション

- ★ 事業環境変化の中における「営業パーソンの新たな職業的役割」
- ★ 「未来の営業チームが備えるべき特性」とは？

02

特典満載！

\\ ビジネスマスターズ【即学】営業力強化のための三原則 動画教材（事前・事後学習用） //



【即学】営業力強化のための三原則

《本講座には実力テストがあります》

高度化かつ多様化する顧客からの要望に対して、BtoB、BtoCを問わずあらゆる業界の営業パーソンに、ソリューション営業が求められています。合言葉は「モノ売りから…

営業力強化 > 営業スキル

講師：MBK Wellness株式会社（旧：サイコム・ブレインズ株式会社）

動画：22本
時間：141分

\\ 雑談力1・2 (PDF配布) //

ザ・雑談力 その1

はじめに「AI時代の営業」
営業にも歴史がありました。
市場がどんどん拡大していった経済成長期はどこにでも売れる「簡単な営業」。商談は飲みながらすむと言われたバブル期は「情の営業」。そのあと顧客毎にニーズが多様化したら「確約営業」。そしてEコマースが当たり前になったら、潜在的ニーズを掘り起こす「インサイト営業」が必要になりました。
いまはAIによって、営業は顧客ニーズを事前に当て込み、顧客は自社課題の解決法を想定できています。互いに7割がた答えは見えているのだから、営業はすぐに見解を提出し決断を待たずして済む話です。ではなぜ双方が会う必要があるのでしょうか。それは残りの割の中に最適解を見つけたいからです。
その最適解を導く要素は何でしょう。それは「情報になっていない事実」です。たとえば顧客の深層の部分に潜んでいる課題「朝一タには変えられない組織文化、決裁者の熱い思いや悩み、そして営業パーソンが心から実現したいと思うビジネス」。
そのようなことを理解し合い、対話するためのスキルを、ここでは「雑談力」と言っています。
この冊子が、皆様の営業のお役に立つとうれしいです。どうか、順を追ってお読みください。
鳥居コンサルティングオフィス
代表 鳥居勝幸

ザ・雑談力 その2

ザ・雑談力

- その1 心をつかむ雑談
- その2 決裁者に会う
- その3 踏み込む勇氣
- その4 マネージャーの雑談
- その5 営業のキャリア

お問合せ

アビリティセンター株式会社

担当 | 松山オフィス 沖野

MAIL | seminar-info@abi.co.jp

| 個人情報の取り扱いについて |

お申込み時にお送りいただくお客さまの情報は、セミナーの実施およびそれらに関連する弊社のサービス等のご案内のために利用させていただきます。法令等により開示を求められた場合を除き、お客さまの同意なしに業務委託先や共同利用者以外の第三者に開示・提供することはありません。お客さまの情報は、弊社プライバシー・ポリシーに則りお取り扱いいたします。

アビリティセンター株式会社 プライバシーポリシー
<https://www.abi.co.jp/policy/>