

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

 2026

第1例会	6月	ポーラ P.B 千代田橋ランドグループ
第2例会	7月	(株)営業ハック
第3例会	9月	コニカミノルタジャパン(株)
第4例会	10月	(株)NTT ドコモ
第5例会	11月	(株)タイミー
第6例会	2027年1月	(株)JOEN パートナース

 中部マーケティング協会

www.cpc.or.jp

2026 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全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 佐々木 一郎

(ブラザー工業株 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ます。

愛知製鋼(株)	営業企画部部长	瀧本孝則氏
(株)NTTドコモ 東海支社	コンシューマサービス営業部 営業企画部門担当部長	成瀬友規氏
(株)スギ薬局		〈人選中〉
名古屋テレビ放送(株)	営業局 営業部部长	秋元 隆氏
名鉄観光サービス(株)	名古屋伏見支店課長代理	渡邊 勇志氏

▶ 第1回幹事会

2026年10月20日(火)

11:00~12:00

中部生産性本部セミナールーム

▶ 第2回幹事会

2027年1月27日(水)

11:00~12:00

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: 2026年 6月4日(木) 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

テーマ

美容のスペシャリスト育成に学ぶ、揺るぎない信頼を築くための秘訣

～ お客様の人生に寄り添い、最適な美の提案をする ～

ポーラ P.B千代田橋グランドグループ

グランドオーナー 中村智恵子氏

視点

ポーラでは全国の百貨店や、エステと化粧品販売を融合したPOLA THE BEAUTYなどで、美容のスペシャリスト(ビューティーディレクター、BD)から相談・施術を受けることができます。BDはお客様との接点づくりにおいて重要であり、専任性をとることで、長い時間をかけて、お客様一人ひとりと一緒に美を追求するという特徴があります。本例会では、同社のBDの人材育成・研修制度の事例紹介を通して、「いかに永く信頼関係を築くか」および、「いかにお客様ごとに最適な提案をするか」を伺います。

第2例会

と き:2026年 7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

テーマ

自分自身をマネジメントし、売れる習慣をつくる

～ 成果につながる営業の頑張り方 ～

(株)営業ハック

代表取締役社長

笹田 裕嗣氏

視 点

日本一の営業パーソンを決めるイベント「S1グランプリ」で2022年に優勝した笹田氏。持ち前の気合と根性で、新卒入社した会社で史上最速でMVPになりました。しかし、その後の社内ベンチャーでは大失敗、転職して起業したスタートアップは3年で廃業と紆余曲折でした。現在は、「営業の悩みを0にする」をミッションに、企業の営業支援をなされています。本例会では、笹田氏の過去の失敗談も踏まえつつ、成果に近いアクションを明確にして、優先順位を定め、実行する「6つのマネジメントスキル」を中心に伺います。

第3例会

と き:2026年 9月4日(金) 14:00~17:00

と ころ:コニカミノルタジャパン(株)中部支社(名古屋市)

※オンライン配信はございません。
是非会場へお越しください。

テーマ

デジタル時代における顧客接点の進化

～ 営業が主導する“現場起点DX”を実現したセールスコックピット構築の全貌 ～

コニカミノルタジャパン(株)

情報機器営業本部

本部長付 特命担当

長井 隆宏氏

視 点

コニカミノルタジャパンでは、事業ポートフォリオ転換を図るうえで、営業活動における顧客接点の進化、および営業様式の変化を目指した「営業ワークフロー改革プロジェクト」が立ち上がりました。「顧客と向き合う時間の最大化」を実現するため、主体者である営業が自ら作り、育てる、「セールスコックピット」は、現場起点のDXをどう実現したのか？データ活用の本質を突き詰め、「営業スタイルそのもの」を変革したリアルな実践事例を公開。現場が動き、成果が生まれる——そのプロセスと成功のカギをぜひ本例会で体感ください。

【新企画】講演・見学会・情報交換会を実施

第4例会

と き:2026年 10月20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

テーマ

AIでスタッフの育成を効率化し、お客さまに選ばれる提案力を磨く

(株)NTTドコモ

東海支社

コンシューマサービス営業部

チャンネル企画

担当部長

青木

強氏

視 点

携帯ショップの現場では通信契約に加え、生活インフラや金融まで多岐にわたるサービスをお客さまに提案します。スタッフの育成には多くの指導時間が必要であることから、育成指導者による指導内容にバラツキが生じるという課題があります。NTTドコモは、ロールプレイングの実施からフィードバックまでをAIが担うシステム「AIロールプレイングシステム」を自社開発し、全国のドコモショップへ導入しました。本例会では、AI技術でスタッフ育成を効率化しつつ、提案力を強化する取り組みについて伺います。

第5例会

と き:2026年 11月19日(木) 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

テーマ

営業力でスキマバイト市場を開拓する

～ 顧客の不安を解消し、信頼を得る ～

(株)タイミー

物流・製造事業本部 製造グループ

上原 大宜氏

視 点

近年、超短期間で働くことができる新しいアルバイト形態「スキマバイト」が急拡大しています。その背後には、未知のサービスに対する「どんな求職者が来るか分からない」、「職場にフィットしなかったらどうするのか」などの顧客の強い不安を払拭し続けてきた営業活動がありました。本例会では、業界をリードするタイミーに、いかにして顧客の固定観念を覆し、信頼を得たのか、そしてスキマバイトという新しい市場を開拓する上で大切にしてきた、営業の考え方やポイントについて伺います。

第6例会

と き:2027年 1月27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

テーマ

売り込まなくても成果が出る、新時代の営業術

～ 信頼から成果を生み出す「仮説提案営業」とは？ ～

(株)JOENパートナーズ

代表取締役

城野 えん氏

視 点

多くの企業ではいまだに「売り込む営業」が主流ですが、これから求められるのは「信頼され、選ばれる営業」です。本例会では、事前に顧客の課題を仮説立てし、その仮説をもとに対話を深めながら提案を共創する「仮説提案営業」について、豊富な実例を交えて解説します。法人営業書として異例のロングセラー『成果に直結する「仮説提案営業」実践講座』の著者・城野えん氏を迎え、大手IT・金融・製造業300社以上への研修・講演・コンサルティング実績をもとに、顧客から信頼を勝ち取る商談準備とコミュニケーションのポイントを伺います。

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

2026年6月4日(木)～2027年1月27日(水)

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28日(木)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

2026年5月28日(木)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	14:00～16:00	テーマ講演・見学会・質疑応答
10:45～11:00	質疑応答	16:00～17:00	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・中川欣契・岩本沙樹・植田健太・伊藤大貴
〒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

リアルなコミュニケーションにより生まれる新たな価値～繋がり、交わり、掛け合わせることでチャンスを得る～

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!ブランド×ストーリー戦略～ファン的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～