



若手・ベテラン  
をつなぐ共通言語

営業担当者育成に課題を感じている研修担当者必見！！

「仕事がキツイ」  
で退職をなくす

# 営業の悩みが9割なくなる 不安を行動に変える処方箋

開催日：2026年 1月30日（金）／13:30～15:00

## 講座のねらい

金融機関で働くうえで、現場における営業活動への課題は尽きません。

若手向けの営業研修を行っても、現場に戻ると数字への重圧から学んだことを実践出来ないという声が聞かれます。また、営業の戦力として女性の登用が増えていく中で、「女性の渉外担当者育成に悩んでいる」「預金役席から経験が無い渉外役席になってしまった。どうしたらいいのか？」というお悩みも増えています。感覚的なスキルが多くを占める「営業」という行為について、金融機関の信用を土台にお客様との関係性を維持しながら、ストレスの少ない、かつ効果的な手法・管理の方法をお伝えします。

## 講師プロフィール

### 白戸 三四郎 氏

（しらと さんしろう）



株式会社ウインクスト 代表

企業研修講師 認知神経科学会正会員 マスターインストラクター®

生命保険会社の営業所長時代、マネジメントの失敗による全国最下位から全国トップ組織へと立て直した経験と独自の研修理論が金融機関等で評価されたことから2013年に独立を決意。成人学習理論と認知科学との出会いによって、退屈な研修を撲滅すべく年間5,000個以上の参加者のお悩みや疑問を扱う、学習効果を最大限に高めるソクラテス式学習メソッドを取り入れた独自スタイル研修を開発。

これまでの延べ受講人数は50,000人を超える、認知的コミュニケーション指導の専門家。総視聴数382万回超の教育系YouTubeチャンネルや自身のオリジナル動画見放題アプリ「MA-navi」での情報発信など、社会人の学びを普及する活動も行っている。

主な著書として『上司の壁』（経済法令研究会）、『銀行員のための売れる！ セールスコミュニケーション入門』（同文館出版）、『誰も教えてくれなかった超人気研修講師になる法』（同文館出版）など。

YouTube動画「講師白戸三四郎の研修の特徴と効果」（4:10）  
<https://youtu.be/HReLuJx6FWU>

## 講演内容

### 1. はじめに

・グランドルール説明、講師自己紹介

### 2. 主な内容

- ・皆様のお悩みや聞きたいことをチャットで受付
- ・営業、セールスとは何をすることなのか？
- ・現場の属人的スキルから組織の共有資産づくりへ
- ・不完全情報ゲームに対抗する2つの対策とは？
- ・金融商品営業の3つのアプローチ解説
- ・若手行職員から最も多く出るお悩みとは？
- ・ロールプレイングは、○○をする
- ・断られない営業コミュニケーションの基礎
- ・お客様がお断りをする心理について理解する
- ・断りには切り返しではなく処理をする
- ・断られても次回お会いできる終わり方とは？

### 3. おわりに

・金融機関営業は中長期戦略で臨み顧客との関係性を資産とする

※上記プログラムは当日の状況で流動的になります。

待望の新作



## 定員

200名

※定員になり次第、締め切らせていただきます

## 対象

人材育成ご担当者・営業推進ご担当者

## 形式

Zoomウェビナー

## 受講料

無料

裏面の申込要領をご一読の上、お申込みください。



# 申込書（申込要領）

## 申込方法

◆以下のURL、二次元バーコードからお申込みください。  
<https://questant.jp/q/VAFO28RC>



申込締切：1月23日(金)

◆本書によるFAX・郵送等での申込も可能です。

## 受講方法

- ◆ご指定いただいたメールアドレスに、受講URL、ID、パスコード、資料等の受講情報をセミナー3営業日前迄を中途に送付いたします。
- ◆資料等はお客様各自でダウンロードいただきます。必要に応じてプリントアウトをお願いいたします。
- ◆受講URLや資料の転載、受講中の録音・録画等はご遠慮ください。

## 申込先

〒162-8421 東京都新宿区市谷本村町3-21  
(株)経済法令研究会 営業推進部 セミナー係 宛  
Tel:03-3267-4810 Fax:03-3267-4998

### ■「営業の悩みが9割なくなる本」出版記念セミナー

2026年1月30日開催「営業の悩みが9割なくなる不安を行動に変える処方箋」【Zoomウェビナー形式】

私は「個人情報の取扱いについて」に同意のうえ、以下の通り申込みます。

|         |  |         |  |
|---------|--|---------|--|
| 団体名     |  |         |  |
| 申込部署・役職 |  | 申込者氏名   |  |
| 電話番号    |  | メールアドレス |  |

※複数名で受講の場合、以下ご記入ください。

| 受講部署・役職 | 受講者氏名 | メールアドレス<br>(申込担当者様へ一括送付の場合は不要です) |
|---------|-------|----------------------------------|
|         |       |                                  |
|         |       |                                  |
|         |       |                                  |
|         |       |                                  |

### ■白戸三四郎氏著書

私は「個人情報の取扱いについて」に同意のうえ、以下の通り申込みます。

| 書籍名  | 税込特別価格             | 冊数 |
|--|--------------------|----|
| 営業の悩みが9割なくなる本<br>不完全情報ゲームを制する経験値移転戦略<br>2025年12月発刊【3541】<br> | 1,560円 (定価:1,650円) | 冊  |
| 上司の壁<br>部下育成に悩む上司の視点・盲点・思い込み<br>2023年9月発刊【3498】<br>          | 1,770円 (定価:1,870円) | 冊  |
| 勤務先住所<br>(書籍・請求書送付先)   | 〒                  |    |

※本書によるお申込みで、上記割引価格適用となります。

※合計2冊以上のご注文の場合、送料は弊社にて負担させていただきます（送料310円）。

※個人情報の取扱いについては、弊社ホームページをご覧ください。<https://www.khk.co.jp/site/privacy.php>

FAXにてお送りください。  
この向きでお送りください。

03-3267-4998

お問い合わせ先  
電話：03-3267-4810  
担当：セミナー係



経済法令研究会

〒162-8421 東京都新宿区市谷本村町3-21  
Tel : 03-3267-4810 Fax : 03-3267-4998

経済法令ブログ  
<https://khk-blog.jp/>