

営業ドリル塾2025

season2

講師: 官谷 浩志

【2025オンライン第20期 開催】のご案内

現在進行中の商談を題材に営業力強化と受注力向上を図る、(株)インプライのレビュー研修。

20,000件を超える実際の商談の中から、象徴的かつ、陥りやすい商談事例を映像&テキスト化。

新規来場が減り、商談機会が減っていく今後に備えた、“商談シミュレーション型教材「レビュードリル」”で

正しい商談手法・売れる営業手法を疑似体験し、真の営業力を身につけましょう。

回数	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
開講日	2025 10/16 第三 (木)	2025 11/20 第三 (木)	2025 12/18 第四 (木)	2026 1/22 第四 (木)	2026 2/19 第三 (木)	2026 3/19 第三 (木)
時間	13:00-16:00(予定)	13:00-16:00(予定)	13:00-16:00(予定)	13:00-16:00(予定)	13:00-16:00(予定)	13:00-17:00(予定)
会場	オンライン(Zoom)	オンライン(Zoom)	オンライン(Zoom)	オンライン(Zoom)	オンライン(Zoom)	オンライン(Zoom)

※第6回(最終回)のみ13:00~17:00。

開催回	実施タイトル	研修テーマ	対象	
			営業	上長
第1回	レビュードリル ep.7	節目年の理解と現地調査 お子様の年齢・人数と建築本気度の関係把握と現地調査で差をつけるテクニック	◎	○
第2回	レビュードリル ep.8	効率的・効果的な商談設計 「どのアクションを、どのタイミングで実施するのか？」商談設計の基本的な考え方	◎	○
第3回	レビュードリル ep.9	対大手・対小規模の商談対策 対大手ハウスメーカー、対小規模工務店との競合した際のアピールポイントの整理	◎	◎
第4回	レビュードリル ep.10	振り返り・総括の重要性 商談のプレを減らし、自社での建築確度を高める顧客コントロール術	◎	○
第5回	レビュードリル ep.11	MUST-WANTの理解 お客様のご要望(MUST-WANT)のヒアリングと整理・商談設計への活かし方	◎	○
第6回	レビュードリル ep.12	住宅営業力と受注マインド レビュードリル塾の総まとめと後追い状態からの積極的営業展開	◎	◎

ドリルの実施タイトルは予告なく変更になる場合があります。

受講費	一般価格	受注の会 会員価格
1名	40,000円 × 6回 240,000円 (税込価格44,000円) 1セット (税込価格264,000円)	30,000円 × 6回 180,000円 (税込価格33,000円) 1セット (税込価格198,000円)

途中キャンセルや欠席分の御返金はお受けいたしかねますので、予めご了承ください。お支払いは初回開講日前月末日までの一括払いとなります。

営業ドリル塾2025 season2

受講申込書

【2025オンライン第20期】開講

西暦 2025 年 月 日

回数	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
開講日	2025 10/16 第三 (木)	2025 11/20 第三 (木)	2025 12/18 第四 (木)	2026 1/22 第四 (木)	2026 2/19 第三 (木)	2026 3/19 第三 (木)

企業名		担当者名	
住所	〒 -		
電話番号		FAX	
メール			

研修 受講者	No.	フリガナ	性別	お役職 ・ 所属店
		氏名		
		メール		
	1		男 ・ 女	
		メール：		
	2		男 ・ 女	
		メール：		
	3		男 ・ 女	
		メール：		
	4		男 ・ 女	
		メール：		

受講費	一般価格			受注の会 会員価格		
1名	40,000円 (税込価格44,000円)	× 6回 1セット	240,000円 (税込価格264,000円)	30,000円 (税込価格33,000円)	× 6回 1セット	180,000円 (税込価格198,000円)

振込先 常陽銀行 水戸駅南支店 普通 No. 1337915 口座名義 株式会社インプライ

途中キャンセルや欠席分の御返金はお受けいたしかねますので、予めご了承ください。お支払いは初回開講日前月末日までの一括払いとなります。

事務局記入欄

受付日	参加費合計	入金日	備考
		現金 振込	