

売れる営業セオリーを完全再現!!

営業ドリル塾[®] 1^{season}

オンライン
2025

[第19期 開講スケジュール] 全6回

2025	第1回 4.17 ^木	第2回 5.15 ^木	第3回 6.19 ^木
	第4回 7.17 ^木	第5回 8.21 ^木	第6回 9.18 ^木

※日程は変更になる場合があります。

開催時間 13:00~16:00
※最終回のみ13:00~17:00

一般価格 24万円/人(税抜)

受注の会
会員価格 18万円/人(税抜)

※お支払いは初回開講日前月の月末迄一括払いとなります。
※受講費などの研修の詳細は、別紙の資料をご覧ください。

オンライン開催
5th
Thank You

申込フォームは
QRコードから



映像&テキストで商談をシミュレーション!
リアルな事例から、商談手法と営業技術を習得!



営業ドリル塾とは? 映像とテキストを交互に活用して学習する集合型研修。

20,000件を超える事例の中から、象徴的かつ、陥りやすい商談事例を映像&テキスト化。新人営業から管理者まで全ての方を対象に、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。

講師プロフィール



株式会社インプライ
代表 官谷 浩志

29年にわたる住宅営業経験・指導をもとに、営業力強化に特化したコンサルティングを全国で展開。実際に追客中の見込み案件を題材にした「レビュー研修」は、気づきが営業マンの成長と実績に直結する実践型研修として、多くの経営者の支持を集めている。

営業ドリル塾 Season1 研修の流れ

- 1 テキストが郵送で届く
- 2 オンラインで受講(映像+テキストを使って学習)
- 3 議事録納品(振り返りに活用できる)



レビュードリルで
営業力UP!

- 20,000件を超えるリアルな商談事例から営業力を身に付ける!
- 感覚に頼らない正しい商談手法がしっかり学べる!
- 基本~マインドまで営業が身に付けるべきスキルを全方位的にカバーできる!



お問い合わせはこちら (受付時間:平日10:00~18:00)