

年間100社超の新規取引先を獲得する現役社長が話す



営業の成約率を上げる 商談の極意



～商談力向上が会社の業績に直結する深い理由～

レストランと洋菓子店の経営経験があり、現在は食品卸事業を運営する現役社長が、実体験に基づく商談のノウハウを徹底解説します。日々の営業活動から展示会出展で活かせる商談術まで、実践的なスキルを習得できます。バイヤー経験もあり、実業経験も豊富な講師だからこそ語れる、生きた知識と即効性のあるテクニックを学び、貴社の売上アップに直結する商談力を手に入れてください。

2026年

5月20日

水

14:00～17:00
(受付13:30～)

会場：朱鷺メッセ2階 中会議室201 (新潟市中央区万代島6-1)

※駐車場は有料です。駐車券のサービスはありません。

内容

- 商談がうまくいかない理由とは
 - ・商談前に押さえておくべき2大ポイント
- 商談力を上げる商談前の準備
 - ・商品価値を20秒で伝えよう～商品価値のまとめ方
 - ・商品価値を100文字でまとめる
 - ・商談力を2倍に引き上げる資料の作り方
- 商談力・商談の流れを資料で作る
 - ・顧客の「本音」を引き出すテクニック
 - ・迷っている顧客の背中を押す一言
- 商談後のクロージング
 - ・顧客との取引をより太くする商談力
- 展示会商談会での活用方法

定員
40名

(定員に達し次第受付終了)

講師：株式会社コンフォート 代表取締役

売れる商品プロデューサー 山添 利也 氏



1974年和歌山市生まれ。関西大学商学部卒業後、経営コンサルティング会社「船井総合研究所」入社。退社後、調理やお菓子作りができないのに和歌山にてスイーツとパスタのお店「シエスタ」を創業。自らがプロデュースした和歌山の素材を活かしたチーズケーキが楽天総合ランキング1位となり、テレビに16回も紹介される。その後、(株)コンフォートを設立。自分の得意である商品プロデュースと販路開拓に特化し、食品メーカーのコンサルティング、ワンストップで受託する食品の新商品トータルプロデュース、和歌山の産品に特化した成果報酬型営業代行事業「地域商社 KISHU ZOE」、自社で企画した商品をOEM製造しての卸売、和歌山産レモンケーキ専門店KANOWAを運営、実業とコンサルタント、二足のわらじで活動している。

- ・受講料： 会員：2,000円(税込・10%対象)(消費税額：181円)
非会員：9,000円(税込・10%対象)(消費税額：818円)

《申込方法》 WEBサイト、またはFAX申込書に必要事項をご記入の上、お申込みください。

受講料は5/13(水)までに納入願います。
受講票はお出ししませんのでご了承ください。
欠席する場合は5/13(水)までにご連絡ください。
欠席の連絡がない場合は受講料を請求させていただきます。



《振込先》 第四北越銀行 本店営業部 普通預金 NO.5063446 口座名 新潟商工会議所

振込手数料はご負担願います。
原則として領収書は発行いたしません、必要の場合はご連絡ください。

《お問合せ》 新潟商工会議所 経営相談課 (坂上・大橋) TEL：025-290-4212 (直通)

新潟市中央区万代島5-1万代島ビル7F FAX：025-290-4421



事業所名	(会員・非会員)	参加者氏名(フリガナ)
事業所住所		①
業種	卸売・小売・サービス・建設・製造・その他()	②
TEL	従業員数	③
E-mail	申込担当者	④

*ご記入頂いた情報は新潟商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

・「本案内チラシ」と「銀行振込明細書」を合わせて保管いただくことで消費税の適格請求書の要件を満たします。

・原則、本セミナーの受講料に係る請求書や領収書等は発行いたしません。ご理解・ご協力をお願いいたします。

商談力に
磨きをかけたい方に
オススメ!