

売上を劇的に変える！ 商談戦略と 教育の仕組み

トップセールスの知見に基づく
営業改革アプローチ

営業研修・テレアポ・マネジメントの課題を根本から解決する
対象：営業責任者、営業マネージャー、教育担当者

 営業支援Accept（アクセプト）



多くの企業が抱える営業の「根本的な課題」



01

個人依存の営業

売上がエース営業マンに集中し、全体の底上げができていない。ノウハウが組織に蓄積されず、退職リスクに脆弱。



02

非効率な教育

ノウハウが体系化されず、OJT頼みで時間がかかる。教育担当者の負担が大きく、質にばらつきが生じる。



03

テレアポの壁

アポ獲得率が低く、商談機会の創出に苦戦。受付突破やキーパーソン接触のハードルが高い。

属人化を打破し、**再現性の高い仕組み**が必要です。



属人化を打破する！Acceptの「売れる仕組み」

営業マンのスキルに依存せず、誰でも成果が出せる

「商談戦略（トークシナリオ）」を核とした仕組みを構築します。

Step 01

課題抽出

現状の営業プロセスを分析し、成約率を下
げている要因を特定。トップセールスとの
差異を明確化。



Step 02

仕組み構築

独自の法則に基づいたトークシナリオと応
酬話法を体系化し、「売れる営業トークマ
ニュアル」を作成。



Step 03

実践・改善

研修とロープレでスキル習得。実際の商談
を録音・分析してさらなる改善を実行。



再現性を生む！独自の「トークシナリオ」の設計

 対面営業の極意

RAJIUSEC

（ラジウス）の法則

お客様を惹きつけ、**自然な流れで成約に導く**商談設計。
初対面からクロージングまで、心理状態をコントロールする
最適解。

 テレアポの極意

ACSTRA

（アクストラ）の法則

受付突破から**アポ獲得までを最適化**するスクリプト設計。
相手の心理的抵抗を最小化し、商談機会を最大化する。

Evidence Based

経験則ではなく、数千件の商談データと成功事例の
徹底した検証に基づいた極意を提供。



商談戦略を具現化する 「売れる営業トークマニュアル」

01 応酬話法集

「検討します」「予算がない」など、よくある断り文句への具体的な切り返しを体系化。即座に対応できる準備を整えます。

02 トークシナリオ

RAJIUSEC/ACSTRAの法則に基づいた詳細な手順と台本。商談の各フェーズでの発言内容を完全にスクリプト化。

03 間の取り方・トーンの指導

成果に直結する非言語要素を明確化。声のトーン、話すスピード、沈黙の使い方など、感覚的な部分を言語化して指導。

Product Training Outline



Effect

「何を・いつ・どのように話すか」が明確になり、迷いがなくなります。

売れるトークを「使えるスキル」にする 教育の仕組み

STEP 1 知識習得

法則とマニュアルの座学研修。

RAJIUSECとACSTRAの理論的背景、各ステップの目的と効果、マニュアルの使い方を体系的に学びます。

STEP 2 実践トレーニング

ロールプレイングによる反復練習。

実際の商談を想定したシナリオで、トークシナリオを使った練習を繰り返し、体に染み込ませます。



重要ポイント

「声のトーンや間の取り方」など、数字に現れないスキルも徹底指導。
ノウハウを「知っている」状態から「実践できる」状態へと確実に引き上げます。

成約率をさらに高める「実践検証と改善」サイクル

01 音声録音

実際の商談音声を録音し、お客様の反応を詳細に分析。どのトークで興味を示したか、どこで躊躇したかを把握。

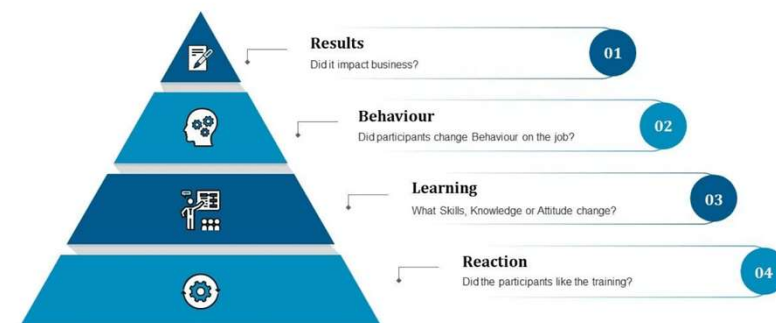
02 個別フィードバック

マニュアルとの差異や改善点を具体的に指摘。「間」の取り方や質問のタイミングなど、実行可能なアドバイスを提供。

03 トークの進化

検証結果に基づき、マニュアルと個人のトークを改善。成功パターンを組織全体に展開し、マニュアルをアップデート。

Training Evaluation



This slide is 100% editable. Adapt it to your needs and capture your audience's attention.

15

Management Effect

「なぜ売れないのか」が
客観的なデータで分析でき、
具体的な指導が可能になります。

Acceptが実現した具体的な成果

(クライアント事例の一部)

Web制作会社

受注売上

3倍

テレアポ新規獲得率

3.7倍

ACSTRAの法則に基づくスクリプト導入により、受付突破率が劇的に向上。商談の質も高まり、短期間で売上が急増。

生命保険営業

テレアポ獲得率

3.3倍

平均成約率

18%UP

RAJIUSECの法則で潜在ニーズを喚起。アポ獲得の効率化と提案力の向上により、成約率が大幅に改善。

住宅工務店

年間受注数

2倍

着工待ち

11ヶ月

トークマニュアルによる全営業マンのスキル底上げに成功。人気工務店としての地位を確立。

「売れない営業マン」が「売れる営業マン」に変わった実績多数。

属人化から脱却し、組織全体の営業力が向上しています。

貴社が手に入れる3つのメリット

01


売上の安定化

属人化から脱却し、誰でも売れる仕組みが定着。
エース営業マンに依存せず、組織全体で安定した売上を確保できます。

02


教育コストの削減

体系化されたマニュアルと研修で、OJT時間を大幅に短縮。
新人が早期に戦力化し、教育担当者の負担も軽減されます。

03


営業マネジメントの効率化

指導基準が明確になり、育成が容易に。
「なぜ売れないのか」が客観的に分析でき、的確な指導が可能になります。

今すぐ始める、売上改革への第一歩

属人化を打破し、
再現性の高い営業組織を
構築しませんか？

営業支援Acceptは、貴社の営業課題を徹底的に分析し、
最適な商談戦略と教育の仕組みを構築します。



Next Action

まずは無料相談から



[御気軽に問合せ下さい](#)

現状の課題をヒアリングし、
具体的な改善提案をご提示いたします。

 営業支援Accept (アクセプト)

実績一覧

50を超える様々な業種の企業様にご利用いただいております。
当方が営業研修、営業コンサルティングをご提供した企業様を一部ご紹介いたします。

- ・大手宝飾品メーカー＆販売 様 【株式会社M様】
- ・大手介護施設 営業 様 【株式会社ベネッセスタイルケア様】
- ・大手自動車販売様 【ホンダカーズ山形様】 他
- ・大手住宅メーカー様 【積水化学工業様、ミサワホーム北越様】 他
- ・大手農耕機器販売様 【新潟クボタ様】
- ・大手投信投資顧問 様 【大和住銀投資信託顧問株式会社様】 他
- ・大手ガス会社 様 【四国ガス株式会社様】
- ・大手寝具販売代理店 様 【西川布団代理店】 枕販売部門1位獲得
- ・大手食品会社特約店グループ様 【(株)明治 特約 茨城県明乳会様】
- ・大手M&A仲介会社様 【株式会社日本M&Aセンター様】
- ・不動産の売買・賃貸・仲介・管理 様 【株式会社コーセーアールイー様】
- ・工務店 様 【有限会社アスカ創建様、清新ハウス様】 他
- ・広告代理店（住宅総合展示場）様 【ファジーアドオフィス様】
- ・防犯システムサービスグループ 様 （全国規模） 【セキュリティスミス様】
- ・大手人材派遣会社 様 【アデコ株式会社様】 他
- ・大手生命保険会社 様 【三井生命株式会社様】 他
- ・大手損害保険会社 様 【富士火災海上保険様・あいおいニッセイ同和損保様】
- ・大手塗料メーカー＆施工会社 様 【三州ペイント株式会社様】

- ・大手ハウスマンテナンス会社 様 【株式会社アサンテ様】
- ・大手弁護士法人 様 【アヴァンセリーガルグループ様】
- ・大手情報通信システム 様 【NTTコムマーケティング様】
- ・大手信用リスク受託会社 様 【イー・ギャランティ株式会社様】
- ・セキュリティシステム販売＆サービス 様 【スパックエクスプレス様】
- ・大手ショッピングサイト販売ページ作成 様 【アンネット株式会社様】
- ・大手金融機関様 【ちばぎん総合研究所様、ちばぎん証券様、常陽産業研究所様】
- ・中古車販売会社 様 【株式会社エスタイムコーポレーション様】
- ・太陽光・風力発電所分譲会社 様 【株式会社サンエイエコホーム様】 他
- ・大手測量会社 様 【CSS技術開発株式会社様】
- ・イベントプロデュース会社 様 【株式会社グローバルプロデュース様】
- ・化粧品販売 様 【クレシェール化粧品様】 他
- ・健康食品販売 様 【IBP株式会社様】 他
- ・エステサロン 様 【クレシェール化粧品経営のエステサロン様】
- ・空間除菌清浄機器メーカー＆販売 様 【株式会社ボンズ様】
- ・配管メンテナンス、高圧洗浄 様 【有限会社スカラベ様】
- ・節水設備販売 様 【エコアクア株式会社様】・・・他

その他の実績につきましては、Webサイトで紹介しています。

<https://www.accept-eigyou.com/article/15080339.html>

著者経歴



株式会社営業支援Accept
代表取締役 赤嶺哲也

- 東京理科大学 理学部Ⅱ部 卒業
- 業界大手化成品メーカーに入社
統括責任者に就任（当時27歳、最年少）
- 某教育系企業に転職
英会話スクールの営業として最高売上連続獲得、MVP2回
同社 社長代理（統括マネージャー兼務）に就任し史上最高売り上げを達成
- 株式会社営業支援Acceptを設立
現在に至る

営業研修を売上アップの実績で選ぶなら【営業研修のAccept】

全国各地の企業様、商工団体様、法人会様での研修・講演実績多数

■電話番号：04-2926-7780 （平日/9:00~18:00）

営業研修やセミナーに関するお問合せはこちら