

株式会社トゥエルブの 「営業研修×営業コーチング」

～ 売れる営業チームをつくる社員育成サービス ～

株式会社トゥエルブ

こんな「営業研修・育成の悩み」を抱える企業が多数

売上
アップ

社員
育成

競合との
差別化

離職率
低下

毎月、営業目標に
苦勞している..

新規顧客開拓が
上手くいかない..

社員育成に
時間をかけられない..

予算消化のために
研修をしている..

研修効果があるのか
分からない..



解決の方法が分からずに困っている...

でも、結局何をすれば良いの??



営業課題を解消するために

少人数対応の「営業研修×営業コーチング」で課題解決！



即効性

営業課題を「個別解決」する
少人数の営業コーチング！

費用対効果

アンケート満足度ではなく
「具体的な数字」で効果測定！
(売上、商談数、成約率など)

再現性

「成功パターン」を集約して
資料やプレゼントークを改良！

価格

「3.5万/月～」の低価格で
貴社に合わせた研修プランを！

⇒ 売れる営業チームになるための仕組みをつくる！

多くの企業で抱える経営課題は

「営業課題の解決」 「人材の確保・育成」

▼今後、経営基盤の強化に向けて注力する分野

1位
営業・販売力の強化（60.4%）

2位
人材の確保・育成（55.6%）

3位
販売価格の引き下げ・コストダウン（38.8%）

▼経営者が重視する経営課題

1位
人材（82.7%）

2位
営業・販路開拓（59.7%）

3位
組織（39.8%）

参照：経済産業省 中小企業庁
『2022年版 中小企業白書・小規模企業白書』

参照：(株)帝国データバンク
『中小企業の経営力及び組織に関する調査（2021年12月）』

一方で、OJT（業務を通した社員育成）での課題

「営業スキル」と「営業育成スキル」が異なる

▼教える側の悩み（上司・先輩）



自分の営業には自信あるけど
教え方がわからない...

- ・ 自己流で営業を教えるしかない
- ・ 忙しいので教える時間がない
- ・ なぜ部下が売れないのかが分からない
- ・ もっと報告/連絡/相談をしてほしい
- ・ リモートワークで会話ができない

▼教わる側の悩み（部下・後輩）



営業目標は達成したいけど
具体的な方法がわからない...

- ・ 営業を押し付けられたくない
- ・ 上司が忙しそうなので質問がしにくい
- ・ 会社の研修以外で学習機会が少ない
- ・ 数字以外の評価も欲しい、認められたい
- ・ リモートワークで気軽に相談ができない

さらに、Off-JT（業務外での社員育成）で研修をしても

研修を「受けっぱなし」のケースが多数あり

▼研修受講者の悩み



結局、どうすれば売れるの??

自分の場合は、何を改善すれば良いの??

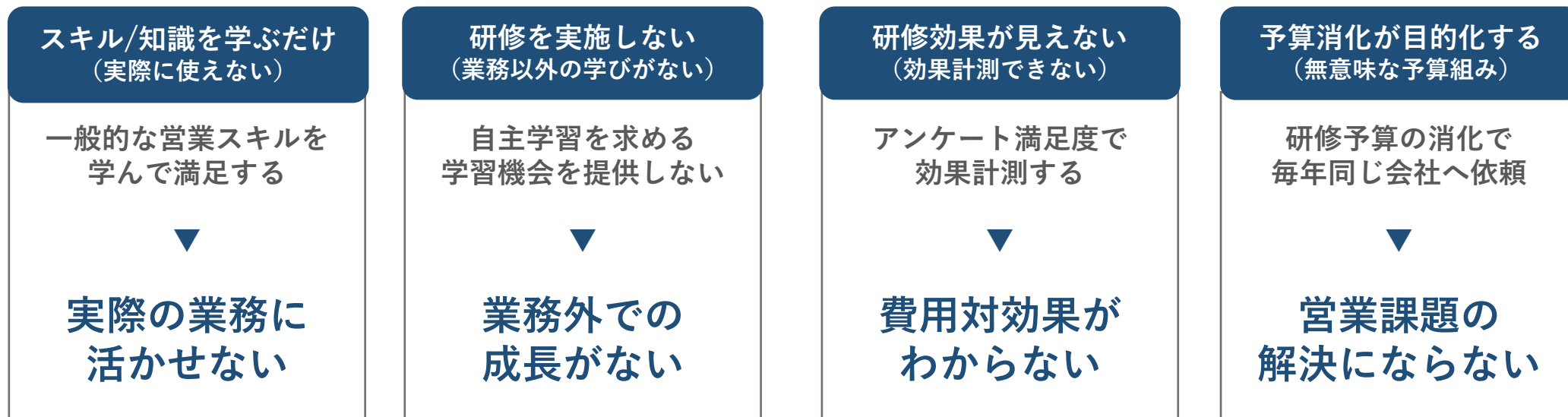
- 学習内容を、自分の業務に活かせていない
- 時間が経ったら、内容を忘れてしまう
- 研修後に、講師からのフィードバック機会がない
- 営業課題の解決にならない（知識やヒントを得ただけ）

<課題>

OJT・Off-JT共に
「振り返りの機会」が
少ないこと

こんな失敗をしていませんか？

売上につながらない「社員育成」をしている



貴社の営業課題に合わせて「研修プラン」から設計する！

当社では、これらの組み合わせで

営業チームが「売れる仕組み」をつくる



個別研修
(個人・少人数グループ)



営業コーチング



動画講座・宿題
(自主学習の環境づくり)



集合研修
(オンライン・対面)



営業戦略・資料作成

➡ 月額 35,000円～

受講者の実績

営業研修とコーチングでこんな成果に！

▼ 受講者の成功事例

20代女性 広告系 営業

目標達成率80～95%

⇒ 受講2ヵ月で 営業目標「136%～300%」を継続

自分の得意な
営業スタイルを確立！

20代女性 Web系 営業

商談成約数（平均）：12件

⇒ 受講3ヵ月で 商談成約数が「約1.6倍」に増加

経営者視点の
商談スキルを習得！

20代男性 金融系 営業（新卒）

友人の紹介で小口受注のみ

⇒ 受講1.5ヵ月で「1,000万の新規契約」を受注

競合と差別化した
営業手法を実践！

▼ 研修から営業施策への成功事例

商談成約率が「11%→33%」に改善

営業メンバー8名に個別対応コーチングを行い、各メンバーの個別課題とチーム全体の営業課題を抽出。その後、プレゼン資料の見直しと営業トーク変更により、これまで11%だった商談成約率を33%まで向上させた。

顧客獲得単価を「30万→2.5万」に削減

代表と営業メンバーに個別コーチングと定期ヒアリングを行い、商品の売りポイントとターゲット顧客が求める情報を整理。リード獲得～受注に至るまでの集客導線を整備した結果効果的な広告配信に繋がり、顧客獲得単価を30万→2.5万の1/12に削減させた。

ご利用例①

「集合研修 → 個別研修」へ切り替え、研修効果を最大化

【お取り組みの流れ】 お打ち合わせ → 集合研修 → 評価/改善 → 個別研修 → 定期継続

< 集合研修 >

オリジナルの研修内容
ワークショップ中心

▼研修内容

- ・ワークショップ中心の営業講座（2.5h）
- ・人数規模 20名程
- ・社員総会に合わせて全体研修を実施

< 個別研修 >

個別コーチング
営業課題の解決ヒント

▼研修内容

- ・個別対応のリーダー研修（月2回×1名×1h）
- ・少人数のグループ研修（月1回×3グループ×1h）
- ・受講グループに応じて研修内容を調整

ご利用例②

個別研修でのヒアリングで「営業戦略」を見直し

【お取り組みの流れ】 お打ち合わせ → 個別研修 → 評価/改善 → 定期継続 → 売れる仕組みづくり

< 個別研修 >

商談同行・フィードバック
営業コーチング×ティーチング

▼研修内容

- ・ 個別対応のリーダー研修（月2回×1名×1h）
- ・ 営業成功パターンの見直し、営業スキルアップ
- ・ チームマネジメント支援

< 営業戦略の見直し >

売れる仕組みづくり
(受注フローの見直し/改善)

▼研修内容

- ・ 受注フローの見直しと改善
- ・ サービス資料の改善、動画セミナーの作成
- ・ カスタマーサクセス部門の立ち上げ

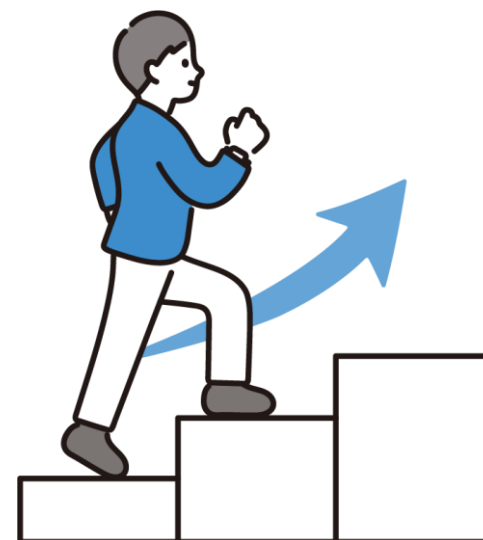
貴社の営業課題に合わせた「研修プラン」をご提案

1. お問い合わせ
2. 詳細ヒアリング、研修プランのご提案
3. ご契約、受講開始
4. 研修成果の進捗確認
5. 研修レポート提出、次回研修の改善

< 参考料金 >

個別研修（1～4名）：35,000円/人～

集合研修（5～50名）：100,000円/回～



日程調整ツール

または

info@twelve-inc.com

**まずは貴社の状況を
お聞かせください！**

※こちらをクリックでもURLに移動します

研修テキスト

セミナー資料



個別テキスト

「受諾者_氏名」様 情報整理シート

▼現状

- *
- *
- *
- *

▼ゴール

- *
- *
- *
- *

▼道のり

- *
- *
- *
- *

<Phase1>

<Phase2>

|

<Phase3>

課題発見シート

Google にログインすると作業内容を保存できます。 [詳細](#)

***必須**

氏名 *

回答を入力

■あなたが目指していること、やってみたことは？ *

例) ○○のようなビジネスをやってみた。年収1000万、自分の好きなことを仕事にしたい

回答を入力

■現在困っていること、解決したいことは？ *

例) 何をやったら良いかわからない、目標が漠然としている、収益化する方法がわからない

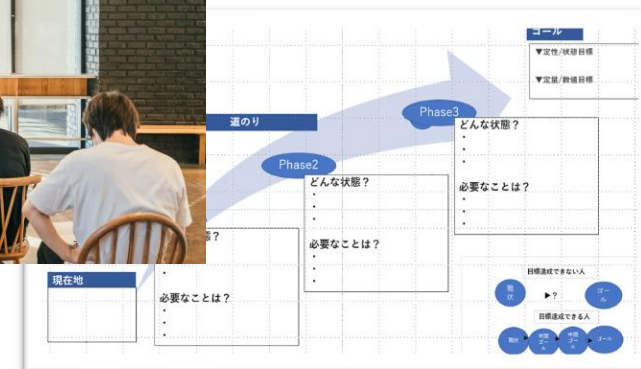
回答を入力

■上記を解決するために取り組んでいること、やってみたことは？ *

例) 本や動画で学習したが活用出来ていない、他のコンサルに相談したが上手くいかなかった

回答を入力

対面研修（集合研修）



オンライン研修

よくある質問

Q.どのような営業研修/コーチングを行いますか？

個別研修（1名または2~4名のグループ研修）では「各メンバーの営業課題」の解決を促す営業コーチングと、そこに付随する営業知識・スキルの提供をします。集合研修では、貴社の営業課題を事前ヒアリングすることで「優先度の高い営業課題解決」に繋がる研修を設計します。

Q.集合研修の講座内容はどのようなものですか？

①セールス全般 ②商談準備 ③ヒアリング ④プレゼン ⑤クロージングを基本カテゴリとしてご用意していますが、他にも「思考力を深めるワークショップ」「営業で使えるExcel講座」など様々な実績がございますので、まずは貴社の状況をお聞かせください。

Q.少人数対応では何人まで受けられますか？

1グループの研修で、1名または2~4名を推奨しております。5名以上の場合は2グループに分けることで、研修成果を最大化しています。

Q.契約期間や研修人数に条件はありますか？

研修は1名/1ヵ月から受講可能です。研修期間に条件はありませんが、成果を出すためにも最低3ヵ月以上の受講を推奨しております。

Q.受講対象者はどのような人ですか？

主な受講対象者は1~10年目の営業職です。営業の基礎を「体系的に学び」ながら「現場で活かせるスキルに応用」させるワークショップを中心に講座を作成します。

Q.お支払い条件はいかがですか？

基本的には「月末締め、翌月末、銀行振込」をお願いしておりますが、決算期や予算の関係などで調整が必要な場合にはご相談ください。



代表プロフィール

株式会社トゥエルブ
代表取締役 近藤圭介（1987年1月31日生まれ）

神奈川大学を卒業後、大手グループ印刷会社で3年8ヵ月法人営業の経験を積む。その後、個人事業で独立して1.8億円の売上を上げる3,000名を超える営業経験を基に「右脳セールス」を開発し、法人設立。

個人・法人に向けた個別対応型の営業研修やビジネス支援で「仕事が楽しいを、あたり前に」を実現するための事業を展開中。

Message

株式会社トゥエルブでは、代表の私自身が営業活動に苦勞した経験から**過去の自分が“絶対に学びたい学習コンテンツ”**を研修として提供しております。

これまで会社員、個人事業、会社経営者として様々なフェーズで営業に取り組みましたが、特に独立してからはあらゆる方面から**「どうしたら売れるのか？」**を常に探究し続けました。遠回りもしましたが、おかげでビジネス基礎力が磨かれ、多くの人が営業で苦勞するポイントも理解できました。

これからの時代、テクノロジーはさらに進化していきますが、世の中を良くするためには、テクノロジーを使いこなす**「人」**が育つ以外にはありません。**「人」が成長することで企業も成長しますが、社員の育成に苦戦している企業も多くいらっしゃいます。**

特に数字だけを追いかける昔ながらの営業や、**気合いと根性だけで目標達成を目指す企業もまだまだ多い**と感じます。その影響もあり、営業にネガティブなイメージを持つ人も多く、非常に勿体ないと感じています。

当社の「営業研修×営業コーチング」を通して、少しでも多くの人に仕事や営業を楽しいてもらえ、世の中がより良い方向にすすむ力になればと考えています。

T W E L V E

人生は最大のエンターテイメントだ
～The life itself is the best entertainment.～

会社概要

企業名：株式会社トゥエルブ

所在地：東京都中央区銀座7-15-8
タウンハイツ銀座406

設立日：2018年1月31日

資本金：1,200千円

事業内容

<法人向け>

営業研修＋営業コーチング
営業支援、営業資料作成

<個人向け>

起業支援
ビジネスセミナー、イベント
ワインメディア、コミュニティ運営