

10 月 10 日「世界メンタルヘルスデー」に向けて
「ビビりさん」「繊細さん」こそ、営業の未来を変える力がある

マインドフルネス呼吸法を実践 ～変化を体感～

若手営業パーソン向けメンタルセミナー開催のお知らせ

2025 年 9 月 29 日 12 時～12 時 50 分 Zoom オンライン開催

若手営業の能力開発に特化した研修・コンサルティングを行う
平井徹事務所（所在地：東京都渋谷区、代表：平井徹）は
大塚商会 27 年間の若手営業育成経験 + 4 年間の外部営業
研修講師を通して得た、「営業パーソンにとって最も重要なこと」を
お伝えしたくマインドフルネス呼吸法の専門家・関根朝之氏との
コラボセミナーを開催いたします。



なぜ「ビビりさん」と「繊細さん」？

売れてる営業パーソンのイメージは、「たくましく、小さなことにクヨクヨしない」的なイメージをお持ちの方も多いのではないかと思います。しかしながら、一流の営業パーソンとよばれる人の一番の共通点は、「ビビり」で「繊細」なのです。「ビビり」だからこそ、相手との会話においては、相手を怒らさないように、嫌な気持ちにさせないように工夫します。また、「繊細」であるため、相手の表情、仕草、声のトーン、空気感等、まわりの人が気づかない小さな変化を感じることができ、相手にベストな状態で話をしてもらえるように細やかな配慮をします。商談後の自己分析では「良かったこと」よりも、「不安なこと」を先に考えてしまうので、自然と次の対策を考え、先回りして次の手を打ちます。総じて、「どうしたら相手に信頼してもらえるのか？」、「どうしたらこの商談を上手く進捗させることができるのか？」を自然に考えることができるので、一流の営業パーソンに成長することが可能となるのです。

スキルやテクニックが重要視されがちな営業の世界、成果に大きな差を生み出しているのは実はメンタル？

この度、マインドフルネス呼吸法を実践形式で学び、「脳」「神経」「体」のパフォーマンスに変化をもたらし、メンタルにも・・・
2つの質問をさせていただきます。

- ① これまでの人生で誰と一番話をしてきましたか？
- ② 寝ている時もやっていることって何ですか？

よく考えると一番話をしてきたのは「自分・自分の心」だと思いますし、寝ている時に誰もやっているのは「呼吸」だと思います。人間は習慣の生き物と言われ、無意識の行動である「習慣」というものが人生に大きな影響を与えているとも言われています。「無意識の思考・感情＝自分の心＝メンタル」が営業のパフォーマンスに大きな影響を与え、無意識に行う呼吸がそのメンタルに大きな影響を与えていると考えるのもやぶさかではないのでしょうか。

最新の研究ではマインドフルネス呼吸法がリラクゼーション効果にとどまらず、「感情調整」「思考の質」「ストレス耐性」に深く

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

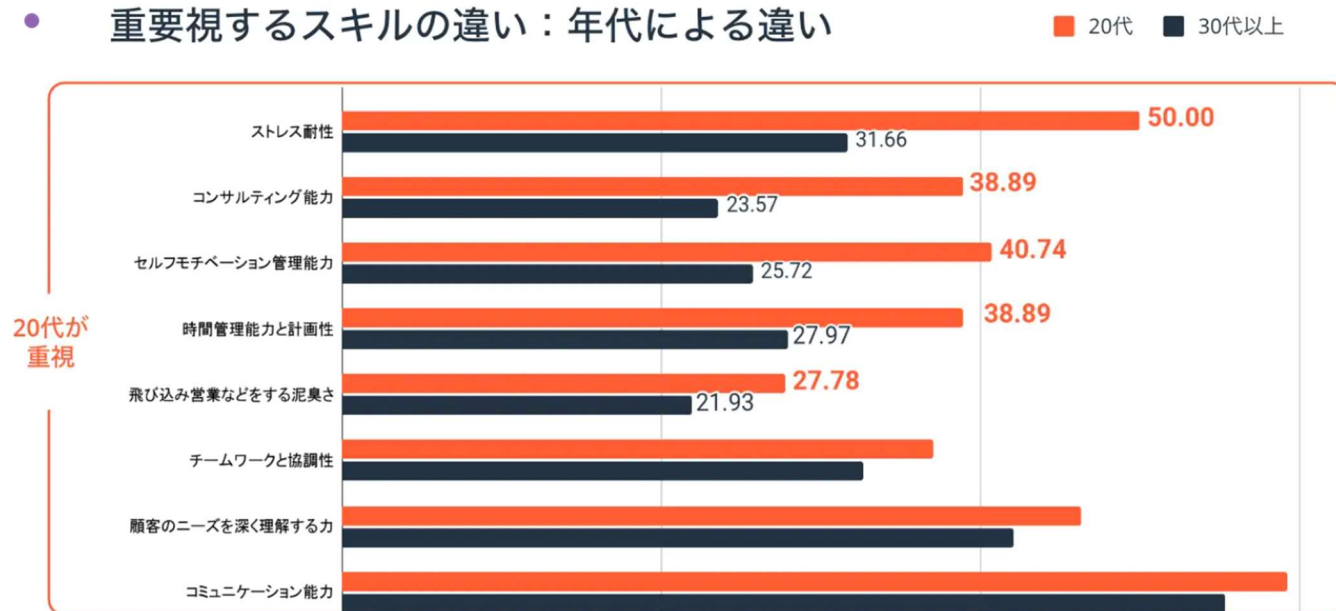
関わっている等の科学的根拠も示されています。

20代の営業と30代以上の営業でこれだけ違う「営業として重要視していること」

20代も30代以上も、営業として重要視していることのTOPは「コミュニケーション能力」。

注目は第2位です。30代以上は「顧客のニーズを深く理解する力」と回答しておりますが、20代は「ストレス耐性」とメンタルを重要視しております。これは20代の若手営業にとって「メンタル」がパフォーマンスや成果に影響する証左といっても過言ではないでしょうか。

重要視するスキルの違い：年代による違い



『HubSpot 年次調査：日本の営業に関する意識・実態調査 2025』実施概要より引用

関根朝之氏プロフィール

株式会社マインドフルネス代表。株式会社 hu-ReVo 代表。一般社団法人 Wish 代表。株式会社 PlusOne 取締役。マインドフルネス講演者。元プロキックボクサー。1988 年埼玉県戸田市生まれ。大学生からキックボクシングを始め、学生キックボクシング選手権大会にて 2 階級制覇。2018 年度プロで日本 2 位。「身体が変われば、心も変わり、人生も変わる」の理念のもと、パーソナルジム hu-ReVo を設立。パーソナルジムの新宿、秋葉原、赤坂、福岡に出店。現在はマインドフルネス講演者として経営者や医師、オリンピック選手も含めた日本代表のスポーツ選手に向けたマインドフルネスの講演、指導等を実施。2022 年角川書店にて「脳を鍛える超呼吸法」の書籍出版。9 月 11 日付の紀伊國屋書店電子書籍部門別健康ランキング 1 位。健康・美容・ダイエットベストセラー 1 位。ベトナム、台湾でも出版。全米トップ 10 の常連であるスタンフォード大学・オンラインハイスクール星友啓校長との対談もオンラインダイヤモンドにて掲載。自殺が多い日本のメンタルケア向上の為に企業と教育機関にマインドフルネスの拡大に注力。



<報道関係の方からのお問い合わせ先>

開催内容

【日時】 2025 年 9 月 29 日（月曜日） 12:00～12:50（世界メンタルヘルスデー）

【セミナー詳細】「**営業パーソンに重要な 3 つのメントレ**」

12:00 3 つのメントレ&営業の本質 平井徹

12:20 マインドフルネス呼吸法実践セミナー 関根朝之氏

・ストレスとの付き合い方：ビビリさん・織細さんのためのメンタルセルフケア

・実践ワーク

質疑応答&交流タイム

12:50 終了

【場所】 Zoom によるオンライン開催

【主催】 平井徹事務所

【特に参加頂きたい方】 ビビリな方、織細さん、営業に苦手意識がある方

【費用】 無料

【特典】 正しい未来の描き方「目的・目標 4 観点テンプレート」プレゼント

申込方法： **フォームなどの URL 記載 + QR コード**

取材のお申込み： **フォームなどの URL を記載 + QR コー**

プロフィール 平井徹



「営業アニキ」

- ・1971 年大阪府摂津市で生まれ育つ
- ・親が「八百屋」であったため、6 歳から売り方を学ぶ（結果論ですが・・・）
- ・大学時代はアルバイト先の接客にて営業感性を養う（同上・・・）
- ・1995 年株式会社大塚商会入社し営業畑一筋でのキャリア形成、新人賞全国 1 位から 18 年間連続で社内優秀賞を受賞
- ・2021 年大塚商会と兼業にてアン・コンサルティング株式会社社外取締役就任
- ・2022 年大塚商会退職、平井徹事務所として本格的に若手営業研修を開始
- ・2023 年営業スキル等のやり方・方法論だけの研修内容に限界を感じメンタルを学ぶ
- ・2024 年原田メソッド認定パートナーを取得、若手営業研修やリーダーシップ研修にて本格的に「メンタルトレーニング」を取り入れる

平井徹事務所について

一番の得意分野は「若手営業の“即戦力”研修」です。営業を 30 年間研究してきた集大成です。

具体的には「実践的コミュニケーションスキル」と「目標達成技術」を習得頂きます。再現性を高めるために「脳科学」と「心理学」をベースに内容を組み立てております。最近では若手営業を部下にもつ「管理職向け研修」のご依頼も増えてきました。

【会社概要】

社名：平井徹事務所

本社所在地：東京都渋谷区円山町 5 番 5 号 Navi 渋谷 V3 階

代表：平井徹

事業内容： 営業研修及コンサルティング業務

設立： 2021 年 8 月 15 日

HP：<https://hiraitooru.com/>

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

思い・願い：すべての若手営業が‘自信’を身につける

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

平井徹事務所 担当：平井徹 TEL：会社 03-5050-5159 携帯 090-5042-2986 MAIL：boss@hiraitooru.com