


2024 OKBビジネスセミナーのご案内

売れる営業職が実践する“仕掛け術”習得セミナー

～売り込まないのに売れてしまう営業パーソンが心がけ・実践していたこととは～

講師 株式会社経営志援 代表取締役
社会保険労務士法人 THINK ACT 社会保険労務士 志賀 弘幸 氏

ねらい 一生懸命商品を覚えて、ロールプレイを繰り返し、企画書を作成しているにもかかわらず、成績・成果がでずお困りの営業パーソンはいませんか？成績・成果のでる営業パーソンとなるためには基本動作の習得はもちろん、お客様に高い関心を持ち、お客様の希望をとともに実現していく姿勢が必要です。本セミナーでは、売れる営業パーソンに共通する行動パターンや思考のクセを分析し、ご自身の営業活動に再現できる“仕掛け術”をお伝えします。

対象	若手社員・新入社員 中堅社員 営業ご担当の方	講師プロフィール	関西大学卒業後、商社、メーカーにて営業職に従事。高機能歯磨き粉「アバガード」の営業マン時代には営業 TOP3 の成績を挙げ、お取引先からは、「歯磨き粉営業の神様」と呼ばれる存在に。社労士起業後も「ファンづくり」を意識し、「商品をファンが広めてくれる」という仕掛けを実践し、顧客ゼロから 300 社に。現在『株式会社経営志援』及び『社会保険労務士法人 THINK ACT』の代表取締役。年間 150 回の研修・セミナーを担当。	
日時	2024年7月11日(木) 13:30～16:30	カリキュラム	※プログラムは変更になる場合もございます	
会場	OKB Harmony Plaza 名駅 (名古屋市中村区名駅 4-6-17 名古屋ビルディング 10 階)	1. 営業パーソンとしての当たり前の基本動作を確認しよう 2. お客様に関心を持ち、ニーズを満たし課題を解決していますか？ 3. 受容、共感、傾聴のコミュニケーションスキルを理解し実践するだけ 4. 売れる営業は、お客様をコーチングしている 5. 営業パーソンはファンづくりが決め手、あなたのファンは何人いますか？		
受講料 1名様 消費税込	共立ビジネスクラブ会員さま 5,500円 一般 13,200円	※詳細は WEB ページ「OKB ビジネスセミナー」をご覧ください		
定員	30名 ※定員になり次第、締め切りさせていただきます ※お申し込み状況によっては、開催を見送ることがあります			

お申し込みはホームページをご利用ください

OKB ビジネスセミナー

検索

FAX でお申し込みの場合は、受講申込書をご利用ください。受講申込書は OKB 総研ホームページよりダウンロードいただけます



お問い合わせ

株式会社 OKB 総研

共立ビジネスクラブ事務局



0120-39-5505

FAX.0584-74-2688

9:00～17:00※土日祝、年末年始を除く

<https://www.okb-kri.jp>