

# 2024 OKBビジネスセミナーのご案内

## 翌日から実践できる！営業パーソンスキル強化セミナー ～お客様のニーズを10倍引き出す商談力～

講師 株式会社ナレッジ・プラクティス・コンサルティング 代表取締役 /  
一般社団法人日本経営協会 講師 / 中小企業診断士・事業承継士 宇井 克己 氏

ねらい

営業パーソンの役割は、「お客さまの課題を解決し、お客さまのありたい姿の実現を支援すること」です。すなわち営業とは、お客様の問題解決支援。しかし、お客様の言っていることを鵜呑みにして、それに応えるだけでは真の役割を果たすことはできません。お客様の真の問題を引き出し、共有することが求められます。そのためには、営業パーソンは「コミュニケーション能力」「問題解決能力」「プレゼンテーション力」等多くの力を高めなければなりません。一方で、多忙な日常業務に追われ、細かな指導を受けられず我流の営業スタイルになってしまっている、いまだ営業のコツをつかめなくて焦っているなど、不安を感じつつ営業活動をしている方も多いのではないのでしょうか。我流の営業スタイルでは、いつまで経っても期待した成果は出せません。本セミナーでは新人から入社5年の若手営業パーソンを対象に、「営業の基本」を学んでいただきます。営業スキルを見直し、ワンランク上の営業パーソンに成長しましょう！

対象	若手・新入社員 入社5年目までの 営業担当の方	講師プロフィール	
日時	2024年12月13日(金) 10:00～17:00	京都外国語大学を卒業後、CKD(株)へ入社。トヨタ自動車など自動車メーカーへの営業、海外営業などを担当。1998年(社)中部産業連盟に勤務、コンサルティングの企画営業、プロジェクトマネージャー等を担当し、2000年中小企業診断士の登録、2002年経営コンサルタントとして開業。「人と組織を強くする」をコンセプトに一部上場企業から小規模企業まで幅広く、「会議活性化」、「営業力強化」、「管理者育成・リーダーシップ強化」、「マーケティング支援」などのコンサルティング・研修を行う。	
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)	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	
受講料 1名様 消費税込	共立ビジネスクラブ会員さま 11,000円 一般 26,400円	1. オリエンテーション 2. 営業パーソンの「役割」とは 3. 商談の進め方・スキルの基本① 4. お客様とのより良い人間関係を構築する ～“人間関係構築力”を高める～ 5. 商談の進め方・スキルの基本② 6. 営業の成果とプロセスをマネジメントする 7. 今後の実践 8. まとめ・講師講評 ※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、締め切らせていただきます ※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 9:00～17:00※土日祝、年末年始を除く

FAX.0584-74-2688

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