

令和5年7月秋経協セミナー

「提案型営業手法セミナー」

～相手の納得を獲得する商談上手になる秘訣～



7月6日（木）令和5年度第1回目の秋経協セミナーが、ホテルメトロポリタン秋田で21名が参加し、開催されました。講師は、企業のリーダー人材育成、企業のコンサルティング、SDGsやデジタル技術を活用した企業競争力を主要テーマに活動しているナレッジフォース・パートナー代表、東日本国際大学客員教授の藤原敬行氏。今回は、社会のデジタル化に伴う営業環境の変化に対応した説得力のある商談の進め方など提案型の営業手法について演習を交えながら解説いただきました。

参加した受講生のほとんどの方が各企業の営業担当ということもあり、受講後に記入いただいたアンケートには、これまでの自分の提案スタイルとセミナーで学んだ提案方法を比較しながらの受講感想が多く見られました。また、講義では演習が多く設けてあったことから、業種が異なるもののお互い営業担当ということで、良い交流ができたとの感想も寄せられました。

令和5年度9月セミナーは、新入社員セミナーです。多数のご参加をお待ちしております。

講師紹介

ナレッジフォース・パートナーズ 合同会社 代表
東日本国際大学客員教授 藤原 敬行 氏

大手コンピュータ企業を経て、ソフトウェア商社およびシステム開発会社にてプロジェクトマネジмент、経営企画等を経て2011年独立。国内外ビジネスで豊富な提案や交渉の実務経験を持ち、研修では議論する力や交渉・折衝する力も自然に鍛えられ即効性のある講師と評判。

