

秋経協・2月セミナー 開催報告

【テーマ】

『提案型営業のセールストークの進め方』

～これからを勝ち抜く営業の極意～

開講日 平成26年2月4日（火）10：15～16：00
会場 ホテルメトロポリタン秋田 「けやき」



講師 島田 義也 氏

有限会社 島田教育総合研究所 代表取締役

平成25年度第6回目、今年度最後となる「秋経協・セミナー」が去る2月4日（火）ホテルメトロポリタン秋田で、「提案型営業とセールストークの進め方」と題して、営業担当者の仕事、お客さまからの情報収集、提案型営業の商談の流れ、障害の克服について学んだ。講師に有限会社島田教育総合研究所、代表取締役である島田 義也 先生をお招きし、受講者は、営業担当者、営業管理職など総勢22名が参加して開催された。

市場環境の厳しさが増すなかでの、第一線で働く営業担当者の任務は重要であり、その働きと成果が企業の盛衰を左右すると言っても過言でない。“モノを売る”だけの従来型の役割から、顧客・市場を創ることなどの能力やノウハウに合わせた提案のできる営業社員の育成が急務である。

今回のセミナーは、これからの時代を勝ち抜く強力な営業パワーを伝授する講義内容であった。

講師である島田先生は、数々の研修機関でご活躍され、講師経験も豊富であり、実体験、事例を交えた講義、また、グループ討議なども取り入れ、「非常に参考になった」「改善点を見つけることができた」「素晴らしい講義であった」など参加者からの感想は非常に好評であった。

ちなみに、先生のモットーは、「講師がまず実践せよ」「難しいことを言うな」「“教える”のではなく“やる気”にさせよ」先生の熱意が伝わる秋経協・セミナーとなった。

セミナーの受講感想

- ・先生の歯切れの良い話法で、眠気もなく充実したセミナーを受講することができた。
- ・説明が分かりやすく、興味を持って話を聞くことができた。営業業務に活かしていきたい。
- ・大変わかりやすい説明で、提案営業について、今後の業務に役立つと感じた。

事務局から一言

ごく一部を披露しましたが、島田先生に対しは多くの感想が寄せられました。先生ありがとうございました。受講者の皆様おつかれさまでした。来年度も島田先生のセミナー講師を予定しております。一人でも多くの方のセミナー参加をお待ちしております。

セミナー会場の様子

