

『プロネットビジネスカレッジ2009』第3回目は麻生講師による「営業の心得」です。温和な表情、やさしい口調の講師が、あるときは大きな声で、あるときは目力で訴えてくる内容は、どれも心に染みるものばかり。参加者の方々もすっかり麻生先生の魅力に引きこまれたようすでした。

講座概要

講座名 : 営業の心得
開催日時 : 1月22日(木) 13:30~16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 麻生 祥三郎



経営コンサルタント
麻生 祥三郎

中央大学経済学部卒業後、大手出版社勤務を経て、複数の企業にて社員統括マネジメント、店舗運営、管理システムづくり等を手掛ける。1999年独立。現在さまざまな企業・団体にて経営、営業、人材育成、社員の意識改革等の分野で活躍中。

講座内容

営業は、**当たり前**のことを**当たり前**にやれば必ずうまくいくものである

お客様を喜ばせるためには？
売上を上げるためには？

⇒ **「面倒くさいことをする！」**

成功している人は失敗も人より多く経験している
失敗することにより、敗因を分析し、向上へとつなぐことができる。**失敗を恐れるな。**

すべては相手を思いやるころから
自分がバイヤー側であっても、相手を思いやるころで接すれば、おのずと**相手から信頼され道は開ける。**

受講生の声



講義中の麻生講師

自分自身のことを言われているように思うくらい、非常に心に響いた。最終的に仕事であっても、個人の人格が重要であり、変化していきたい。次回の先生の講義も受講希望します。(運輸業 男性)

相手の目を見て話す、相手を思いやって行動するなど、人としてどう行動すべきか、そうすれば自分を認めることができるか、どうすれば他者を認めることができるか、と生きていく上でとても重要なことを学びました。仕事以外でも、すべてのものごととはつながっていると感じました。(サービス業 男性)

これまではチームや自分の数字ばかり見てしまっていたので、周囲のやる気ができるような空気を作りたいです。がんばっている人はほめる。真剣に話して、一生懸命な自分を見せていきたいです。(サービス業 女性)

先生のおっしゃる内容は簡単なことかもしれませんが、実行するのは難しく、継続するには根性が必要だと思いました。でも、今からでも自分を変えられるなら挑戦しなければと思えました。とても楽しい講義でした。(建設業 男性)

難しく営業のやり方を考えるのではなく、人と人とのつながりの延長上に営業の数字が出ることを再認識した。(サービス業 男性)

さわやかな感覚が残りました。本質的なことを仰っていたように思います。私はよく快樂原理に負けてしまうので、これからはその回数を減らしていけるように努力します。また、周囲からほめられずにやる気をなくしてしまうという考えには共感でき、心当たりもあります。相手を認め、ほめる心を忘れないようにしたいと思います。(サービス業 男性)



講義のようす

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:佐藤・東
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】

今回の麻生先生の講義は下記日程にて開催します。

5月29日 『実践！営業力強化①』

6月11日 『実践！営業力強化②』