

『プロネットビジネスカレッジ2009』第12回・13回は「実践！営業力強化」です。営業経験豊富な講師の体験談から、P・D・C・Aマネジメントサイクル、戦略的営業など、多岐に渡る内容の講義でした。

## 講座概要

講座名 : 実践！営業力強化①②  
開催日時 : 5月29日(金) 13:30～16:30  
          : 6月11日(金) 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。'99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

営業プロフェッショナルへの自己変革  
脳の基本プログラムを徹底活用せよ

成功する営業活動のやり方  
P・D・C・Aマネジメントサイクルで推進せよ

営業活動の実践における進め方  
営業には戦略が必要である

心をつかむ対人折衝力  
ラポールをつくり、ノンバーバル・コミュニケーションを最重要視せよ

## 受講生の声



講義中の麻生講師



講義のようす

脳の基本プログラムで、物事を快に結びつくものと捉えるか、痛みに結びつくととらえるかにより、脳の活かし方が全く逆になるというところがとても印象に残りました。(製造業 女性)

受講内容と自分自身の行動や考え、視点などの根拠を整理していくと、接点が多く何となくすっきりできました。営業を人間の考え方という切り口でみた講義は初めてだったので新鮮でした。(製造業 男性)

自分の活動に不安を持たない、顧客に不安を持たれないようにがんばります。目標設定が各部門の管理者任せの会社なので、私自身が数値で社員に見せられるよう取り組みます。(サービス業 男性)

販売者サイドを観点にした話だったので、客側の観点・心理等を追求した内容もほしかったです。(サービス業 男性)

営業には心、熱意が大切であるの言うまでもありませんが、それを最大限に相手に届けるための準備と方法について、数多く学ぶことができました。相手に熱意を100%伝える力を身に付けるよう意識して取り組みます。(卸売業 男性)

ディスカッションなどを取り入れて自分で考え、意見交換することで理解度を高めるようにして頂けたら良いと思います。(運送業 男性)

戦略的営業の必要性について、営業を行うのは個人ではなく、会社自体が前向きに取り組むことの重要性を感じました。「世界最強・最少ワゴン販売」の話が非常におもしろかったです。(運送業 男性)

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】