

『プロネットビジネスカレッジ2009』第24回目「営業のマナー」が開催されました。基本的なマナーとはいえ、実際に身につけているのかと問われると不安がつのるものです。単にマナーの基本ばかりでなく、なぜそのマナーが必要なのかという説明もあり、受講者の皆さんも非常に納得されていたようです。

講座概要

講座名 : 営業のマナー
開催日時 : 9月29日(火) 13:30~16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 空 直美



中小企業診断士
空 直美

学校卒業後、一般企業を経て人事コンサルティング業界で修行。'99年、㈱プロネット入社する。独自の人事コンサルティングや教育を展開。約19年に及ぶ業界経験と導入事例を持つ

講座内容

- 一、営業のマナーは身につけて当たり前**
マナーが身につけて、初めて営業の土俵に上れることを心しよう。マナーが身につけていないのは論外である。
- 二、メラビアンの法則**
コミュニケーションで相手に与える影響は、**言語情報7%、聴覚情報38%、視覚情報55%**。だから見た目(身だしなみ)や滑舌の良さが大切なのである。
- 三、実際に動いてみよう**
どんなに素晴らしい計画を立てても、立てただけで終わっては何も変わらない。まずは行動してみることが肝心である。

受講生の声



座学と名刺交換会の様子

久しぶりにOFF JT研修を受け、新入社員研修を思い出しました。「営業のマナー」というか、社会人としての「基本」といえることを講義を通して学ぶことで、自分が見落としていることも確認することができました。また、職種によってそれぞれ感じることも違うなと思いました。(建設業 女性)

グループでもう少し話したかったです。大変おもしろかったです。(サービス業 男性)

印象を決めるのは、目と耳から入る情報で93%というのに驚きました。相手先に合わせてスーツであったり、シャツの色を変えたり等、もう一度見直す良い機会になりました。女性らしさを大切に、ただし女性すぎない、男性と思われるほどの営業をしたいと思います!(製造業 女性)

名刺交換や応接室の座る位置など、分かっているつもりだったところを改めて聞くと、間違っている箇所がいくつもありました。(建設業 男性)

基本を再認識させられた。営業だけでなく、社会人としても必要な項目が多かったので、社員教育にも活かしたいと思います。(サービス業 男性)

メラビアンの法則で見た目だけで印象が55%も決まるということに驚きました。身だしなみをこれからもっと気をつけたいと思いました。(製造業 女性)

特に名刺交換が印象に残りました。相手と私が同時に名刺を渡すとき、相手が自分の名刺を両手で持っている場面が何度かあったので、今日の研修で学んだ承允の渡し方は今後の営業活動に活かすことができそうです。(サービス業 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】