

『プロネットビジネスカレッジ2010』初回の講座は麻生講師による「営業の心得」です。温かな笑顔の講師からは想像できない熱い講座に、受講生の皆さんもすっかり魅了されたようでした。単なる営業のスキルにとどまらず、人として成長していける講義内容でした。

講座概要

講座名 : 営業の心得
開催日時 : 1月21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

- 一、**営業はお客様のためにある**
自社の誇りある素晴らしい商品やサービスをお客様にお売りするのはお客様のためになることである。
- 二、**自分で限界をつくらない**
目標を定めたら、何が足りず何をすべきかを分析し、それらをコツコツと埋めていけば必ず成果は上がる。
- 三、**自分の人生は他人が決める**
自分の生き方の方向性を決めるのは自分であるが、それを認め、評価し、人生の生き方を決めていくのは他人である。だからこそ、他人を大切にすることが大事である。

受講生の声



講義中の麻生講師

身振りや声の大小の使い分けがうまく、相手の警戒心を解くのが本当に上手な先生だと感じ、楽しかったです。人にものを勧める時は、自分の考えに自信を持って話をするのが説得力を持つのだと肌で感じました。電話での営業でもT.P.O. Sは十分使えると思うので、お客様がどのような立場の人なのか、今何をしているのかをしっかりと把握していきたい。

(サービス業 男性)



とても面白い先生で楽しい研修でした。今まで気づくことがなかった発見や勇気をもたらす内容でした。印象に残ったのは自分の人生は肝心なところでは自分で決められないという点です。仕事にしても、全ての人々が希望の会社には入社できない、だから人に認めてもらうために、お客様に認めてもらうためにどうしたらいいのかを考え、実行していきたいと思っています。

(サービス業 男性)



これも営業講座の一環
名刺交換会緊急実施です

人との関わりの本質の理解、営業における自分と顧客との関わりの理解について、営業という面ではなく人材育成面においても、とてもためになる内容でした。

(サービス業 男性)

自己改革の必要性を感じました。まず自分はできると信じることから始めたいと思います。今まで自分のことしか考えていなかった、周りの評価=現在の自分ということをもっと意識していきます。運送業なので商品となる輸送サービスの向上、社会に役立てる輸送のあり方の構築などを考えます。

(運送業 男性)

仕事への取り組み方、営業を行う時の心得として、まず自分に厳しく、人に優しいを念頭に置いておかなければ言葉や態度に出てしまい、お客様にも不安を与えてしまうと思います。今後は快樂原理に打ち勝つ自分を作りたいと思います。

(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】 次回の営業講座は下記日程にて開催します。

3月3日 『結果を出す営業社員になる①』

3月17日 『結果を出す営業社員になる②』