

トップセールス・成功者からの学び～積水ハウスで売上全国1位をとった男～

営業担当者にとって必ず必要な基本スキルは①知識力（一般知識・商品知識・業務知識・業界知識）②ヒアリング力（傾聴力・質疑力）③トーク力（応答力・コミュニケーション力）です。さらに、昨今では「提案営業」や「コンサルティング営業」という高い営業スキルが求められます。営業職に限ったことではありませんが、戦略能力の向上も企業の業績向上には必要不可欠です。基本スキルを身につけるに加え、さらなる様々な能力の向上が望まれます。

今回のセミナーは営業担当者に必要な基本スキル・心構えについて分かりやすく解説をさせていただきます。

◇カリキュラム◇

- 第1章：基本編
- 第2章：営業活動編Ⅰ（訪問準備）
- 第3章：営業活動編Ⅱ（訪問）
- 第4章：営業活動編Ⅲ（商談）

開催日▶

令和4年12月7日（水）

14:00～16:00

場所▶

佐賀商工ビル4階大会議室G

※お車でご越しの際、佐賀商工ビル提携駐車場をご利用下さい。
提携駐車場を利用された方のみ無料駐車券を配布致します。
(セミナー会場へ駐車券をご持参下さい)

定員▶

20名

(定員になり次第、締切らせて頂きます。)

参加費▶

無料

講師▶

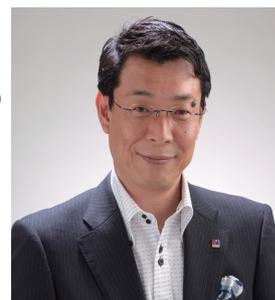
(株)ビジネス・ナビゲーター主任コンサルタント

安部中小企業診断士事務所 所長

中小企業診断士

ファイナンシャルプランナー（CFP・1級FP技能士）

不動産コンサルタント



あべ きんや
安部 欽也 氏

平成23年安部中小企業診断士事務所を開設。

大手住宅メーカー積水ハウス(株)での25年以上の営業経験のなかでは、6,000人以上の営業担当者の中で、最優秀新人賞を初め、営業成績九州1位・全国2位などの数々の表彰成績を上げ、100億円以上の受注および資金調達などの実績により、当時では西日本にて最年少の営業部長に就任する。長年の営業経験と16年以上のマネジメント経験から、マーケティング、販売戦略、経営戦略などの経営支援、資金調達及び人材育成の分野まで、豊富なノウハウを所持。セミナー講師・メディア出演など実績多数。

お申込▶

下記申込用紙に必要事項をご記入の上 FAX（26-2831）
またはメール soumu@saga-cci.or.jpにてお申込下さい。

<お願い>

- ・受講中はマスク着用をお願いします。
- ・当日に発熱・咳などの症状がある方は、参加をお控え下さい。
- ・会場出入口にて手指のアルコール消毒にご協力下さい。
- ・新型コロナの動向によって、中止又は延期となる場合があります。
- ・キャンセルされる場合は、事前に事務局までご連絡をお願い致します。

12/7 経営安定セミナー参加申込書▶▶ FAX: 0952-26-2914

ご記入いただいた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のほか、参加状況分析等以外では利用しません。

事業所名			
住所		TEL	
受講者名		メール	

お問い合わせ



佐賀商工会議所 支援・サービス企画課（担当：小寺・岡本）

佐賀市白山2丁目1-12 TEL: 0952-24-5158 FAX: 0952-26-2914

HP>><http://www.saga-cci.or.jp> →セミナーの情報はHPでもご覧頂けます。