

売れる人 になるための 行動変革術講座

「売れる人」「売れない人」の特徴を徹底分析！

— 講座内容 —

1. 売れる人・売れない人の特徴とは
～「売れる人」と「売れない人」はどこが違うのか～
2. 売するための施策(1)営業担当者の基本姿勢
～「どんな考え方」を持ち、「どんな行動」をすれば良いのか～
3. 売するための施策(2)顧客とのコミュニケーション
～顧客との良い信頼関係を築くためにはどうすれば良いか～
4. 売するための施策(3)営業担当者の自己啓発
～「商品知識」「周辺知識」を豊富にするためには～
～「商談スキル」を高めるためには～
5. まとめ ～仕事に誇りを持っており、一生懸命な人は売れる～

<講師>



(有)島田教育総合研究所
代表取締役

島田 義也 氏

<講師プロフィール> 1959年生まれ。早稲田大学法学部卒業後、(株)ユーハイム、管理者養成学校講師、(株)KHS 研修センター常務取締役を経て、平成6年より(有)島田教育総合研究所代表取締役。管理者研修・中堅社員研修・営業社員研修・石油業界の臨店指導・各団体主催の講演、セミナーなどの研修講師を専門に活動中。

■日 時 令和6年7月18日(木) 13:30～15:00 ■会 場 焼津文化会館

■定 員 60名(先着順)

■受講料 会員様無料・会員様以外の方 1,000円 (※当日受付にて頂きます。)

※定員になり次第締め切らせていただきますので、下記申込書にご記入のうえ、お早めにお申込み下さい。尚、お申し込みに対するお返事は致しませんが、定員に達してお断りする場合はご連絡いたします。

<お問い合わせ>(公社)藤枝法人会事務局 TEL : 054-643-8410

藤枝法人会行き

FAX 645-1310

※切 7/5

7/18 (木)「売れる人になるための行動変革術講座」受講申込書

会社名 (法人の方のみご記入下さい)			
参加者名		参加者名	
TEL		FAX	

※申込書にご記入いただきました情報は、適切な管理を図り本セミナーに関する連絡の目的のみに使用します。