

苦手意識や不安を自信に変えてコロナ禍を乗り越える！

中堅・若手社員の営業力強化セミナー



長引くコロナ禍によって厳しい経営環境が続くとともに、日々の行動やコミュニケーションが大きく制限されるなど、企業だけでなく働く人材にとっても厳しい状況が続いています。特に営業を担当する中堅・若手社員はお客様との関係を左右し売り上げに直結する部隊であり、モチベーションを高め営業力を強化する事が企業の繁栄に不可欠だと言えます。本講座では全国の人材育成研修で活躍している講師から、苦手意識や不安の解消、お客様の信頼を得るためのノウハウをオンラインにて講義します。ぜひこの機会にご参加下さい。

2021年6月24日(木) 14:00~16:00



株式会社セルフ・インプルーブ
代表取締役

わだ べん
和田 勉 氏

<講師プロフィール>

大学を卒業後三共株式会社に入社。営業を担当し三共労働組合大阪支店支部長も務める。その後三井化学株式会社に転職。支店長、本社で営業統括、研修など担当。過去に病気や事故で3回も死に直面するが克服。営業を極めるために心理学・東洋哲学・コーチングなどを学ぶ。2013年同社を退職し株式会社セルフ・インプルーブを設立。若手社員から管理職、営業職など幅広い人材育成で好評を得ている。

講座内容

1. 今までの自分の営業を振り返る
 - ・ 大小様々な成功や失敗から学ぶ事
 - ・ 苦手意識や不安の原因を探る
2. モチベーションを高め維持する
 - ・ モチベーションには波がある
 - ・ 仕事に前向きに取り組むために
3. 相手の信頼を獲得する「聴き方」
 - ・ しゃべる前に聴くことのメリット
 - ・ 話し上手である必要は無い
4. オンラインでも売れる営業パーソンになる為に
 - ・ 売れる人が意識している事
 - ・ コンフォートゾーンとは？

受講料

SBC会員様
SBA会員様 1名につき **3,300円**
(税込み)
非会員様 1名につき **11,000円**

定員

50名

お申込み締切り：6月17日(木)

お問合せ

仙台銀行ビジネスクラブ事務局

(mail) sbc@mail.sendaibank.co.jp (TEL) 022-225-8677

申込方法

下記申込サイトよりお申込みください。

<https://rod-m.com/210624/7028.html>



オンラインセミナーへの申込みから当日の参加までの手順になります。

スマートフォンやタブレットでのご参加も可能です。

1 申込み

申込サイトの
参加希望フォームより
必要事項を送信

2 申込み締切後

オンラインセミナー
事務局より参加の案内
メールが届く

3 前日

再度参加の案内メール
が届く。メール文中の
リンクよりテキストの
ダウンロード

4 当日

参加の案内メールから
セミナーに参加
※ 30分前から入室可能

※登録フォームは仙台銀行ビジネスクラブ事務局およびROD-ライブセミナー運営会社の株式会社ブレーションに送信されます。

※登録フォームにてご記入いただいた個人情報は「お問い合わせの対応」および「本サイトの情報提供」に関する業務のみで使用されます。

<セミナーに関するご留意事項>

本セミナーはインターネットで開催されるオンラインセミナーです。「Zoom」のアプリを使用します。

- ・ 本セミナーの受講に必要な機器・設備・インターネット接続およびソフトウェア等は受講者の責任と費用で用意、操作するものと致します。以下の項目に基づく損害について、仙台銀行ビジネスクラブ事務局および株式会社ブレーションは一切責任を負いません。
 - (1) 受講者が利用する機器もしくはソフトウェアなどのスペック、設定の不備または故障等により、本セミナーを受講できないもしくは快適に受講できない場合。
 - (2) 受講者が利用するネットワークの品質、状況等により本セミナーを受講できないもしくは快適に受講できない場合。
- ・ インターネット環境等に関する相談、問い合わせ等につきましてはお答え致しかねますので、あらかじめご承知願います。