

# 売れる人



になるための

# 行動変革術

「売れる人」「売れない人」の特徴を徹底分析！

「どうすれば売れるのか」。いつの時代も、営業担当者の永遠のテーマです。しかしながら、「売れる人」が凡人とは違う特別な才能を持っているのかということそうではありません。

「売るための考え方」がしっかりしており、「売るための行動」を確実に行えば、結果はおのずからついてくるものです。これは、どんな仕事についても言えることです。

本講座では、「売れる人」「売れない人」の特徴を徹底分析し、「売るためにはどうすれば良いか」を討議・演習を交えながら、わかりやすく解説していきます。

営業担当者の方はもちろん、部下を育成の責任がある営業マネージャーの方々にもぜひ受講をお薦めいたします。

対象

- ・「どうすれば売れるのか」と悩んでいる営業担当者の方々
- ・「どうすれば売れる営業担当者を育成できるのか」と悩んでいる営業マネージャーの方々

## 実施要項

日時 ● 平成30年10月10日（水）午後1時30分～4時30分

会場 ● 戦災復興記念館4階 第1会議室（青葉区大町2-12-1）

※会場には専用駐車場がございませんので、公共の交通機関をご利用願います。  
なお、車でお越しの方は、近隣の有料駐車場をご利用下さい。

受講料 ● 会 員 1名 2,000円

● 一 般 1名 8,000円

受講料、当日受付にて  
（税込、テキスト代含む）

講師 ● (有)島田教育総合研究所代表取締役 島田 義也氏

主催 ● (公社)仙台北法人会・(公社)仙台中法人会【2会共催】

問合せ ● (公社)仙台北法人会

〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-3-22 仙台ビルディング6階 TEL 022-263-0151

（キリトリ線）

【売れる人になるための行動変革術講座（10/10開催）】申込FAX用紙

仙台北法人会行

FAX:022(268)0205

申込締切：10/5(金)

法人名		種別	会 員 ・ 一 般
所在地	〒		
電話番号		受講者名	
FAX番号		受講者名	

※なお、セミナーの開催進行に必要な最低人数などにより、中止になる場合もございますので、予めご了承下さい。  
※個人情報の取り扱いについては、本会の事業活動以外の目的で利用することは一切ございません。

# 売れる人になるための 行動変革術

## 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  
～モチベーションを高めるため  
にはどうすれば良いか～



## 講師

(有)島田教育総合研究所 島田義也

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。  
〔著書・論文〕著書に「経費削減578のアクション」(中経出版)、専門誌連載論文に「教育スタッフのための研修技法とその注意点」(月刊「能力開発」)、「効果的な管理者研修の企画と運営」(月刊「企業と人材」)、「さて、困った。ビジネス便利帳」(日経連タイムス)など多数。

