

営業力 アップ セミナー



講師

松江 隆明氏

プロフィール

やる気のない社員をやる気にさせるプロ。元引きこもりの人材育成講師／営業コンサルタント。
新卒でキーエンスに入社。新人1年目で全西日本FAIN事業部No1営業マンとして表彰されるも、働く意味がわからなくなり、ひきこもる。その後、西成でホームレスも経験。しかし、私のおかん(母)の「幸せは手に入れるものではなく、手の中にあるものに気づくこと」という言葉(考え方)と、どんな人でも覚醒する3つの方法(手法)を構築することで、現在では、顧客満足度99.4%の研修講師として、全国の企業で企業研修を実施。これまで300社、累計2万人を育成している。また全国の団体組織でも多数の講演実績がある。やる気がないと思われる引きこもりをやる気にさせる「日本チャンス協会」を創設。著書に『どんな部下でも成果は出せる』など。

元キーエンストップ営業マンが教える

キーエンスがなぜ粗利益80%・営業利益52%という数字を叩き出せるのか？それは事業効率の徹底、つまり無駄なことをせず、最短距離で成果を出すからです。

本セミナーではキーエンス流の無駄を省いた営業の「ツボ」と「コツ」、お客様を納得させる提案法、成果につながるクロージングトークを伝授！さらにワークを通じてマネジメント力や問題解決力を強化し、付加価値の高い提案ができる営業マンとしての成長を目指します。

令和8年
9/25 金
14:00～16:00

受講料
無料！

会場 備前商工会館 4階ホール
(備前市東片上230)



▲申込みフォーム

定員 50名(先着順)

申込 申込フォームからお申込みいただくか、
下記申込書に必要事項をご記入の上、
FAXでお申込みください。

カリキュラム

★オリエンテーション 研修のねらい、進め方

1 目指すべきゴール

- (1) 時流把握
 - ①顧客満足型営業の行き詰まり
 - ②AIやロボットには出来ない人間の2つの価値
- (2) 感動営業の必要性

2 ターゲットチャーム

3 リーダーシップ

- (1) 自立型人財とは
- (2) 感謝神経を高める
- (3) 感動の9法則(感動動画視聴)
- (4) 捉え方を鍛える(チャンス会議)

4 まとめ

振り返りと目標設定・総括



申込問合せ

備前商工会議所

TEL 0869-64-2885

FAX 0869-63-1200

営業力アップセミナー 受講申込書

備前商工会議所 行 (FAX : 0869-63-1200)

申込日： 月 日

事業者名		TEL	
所在地		FAX	
受講者氏名	1.	2.	

※お申込み時の情報は、当所からの連絡・情報提供のために利用するほか、参加者の事態調査・分析のために利用することがあります。