

顧客満足度を上げるセールスプロセス

～トップ営業パーソンのノウハウを伝授～

外資系生命保険会社で社内営業担当者2000名中トップ営業の成績を収め、『伝説の営業マン』といわれる川田修講師。著書の「かばんはハンカチの上に置きなさい」は、営業の心とは何かを語り、韓国、台湾、中国でも翻訳出版され、多くの営業パーソンのバイブルとなっています。

本セミナーでは、川田講師より「いかにしてお客様と良い関係を築けるか」「どのようにお客様の問題を解決し満足していただくか」について、川田講師が営業の現場で実践している営業方法を論理的に解説し、豊富な事例を挙げながらお話いただきます。

経営者、経営幹部の方のみならず、営業責任者や担当者の皆様からも多数のお申込みをお待ちしております。



講師

川田 修 氏
プルデンシャル生命保険株式会社
エグゼクティブ・ライフプランナー

講師プロフィール

東京生まれ慶應義塾大学卒業後、株式会社リクルート入社。月間目標を95ヶ月達成など、会社年間最優秀営業マン賞も受賞。プルデンシャル生命保険株式会社入社後は、当時最短で営業職の最高峰であるエグゼクティブ・ライフプランナーに昇格。年間営業成績で全国2000人中のトップとなった伝説の営業マン。著書の『かばんはハンカチの上に置きなさい』は、10万部を超え、韓国、台湾でも翻訳本を発刊。

2021年6月22日
(火)より2週間

※会場開催を中止し、オンデマンド配信に変更致します。

投資先企業限定

・投資先各社に予めお配りしておりますIDとパスワードでログインしてください。

配信サイト「投資育成セミナー オンライン」<https://seminar.sbic.co.jp/online/>

・視聴用アカウントの新規発行をご希望の投資先の方は、投資育成担当者にごその旨をご連絡ください。

配信期間

視聴資格

視聴方法

■ お問合せ

東京中小企業投資育成(株)ビジネスサポート部 須永 (TEL 03-3499-0755)

【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。