

リーダー養成研修 ビジネスバンク社「経営の12分野セミナー」

売り込まないでお客様を獲得する ～サイレントセールス～

医療・福祉・教育部会では、会員企業を対象に、社員（職員）の管理業務における資質向上を目的として「リーダー養成研修」を開催しています。今年度1回目の「見込み客フォロー」に続き、今回は「売り込まないでお客様を獲得する（サイレントセールス）」です。

大切にしている親友が、お客さん・利用者さんになるとしたら？どんな商品をつくり、どんな売り方をして、どんなサービスを提供するだろうか？大切な親友に、その商品を売りますか？大切な親友に、その売り方をしますか？

この考え方が原点にある会社は、お客さんと深い信頼関係を築くことができます。信頼のあるところにしかビジネスは生きられません。「お客さんは大切な親友」そう思ってビジネスをしていたら、間違いは少ないのです。

売り込まないでお客様を獲得する方法、「サイレントセールス」の極意について学びましょう！

《講師紹介》

野田 拓志(のだ ひろし)
株式会社
ビジネスバンクグループ
経営の12分野ガイド
早稲田大学非常勤講師



幼少期をインドネシアで過ごし、「途上国支援」を人生の軸と決める。一橋大学大学院に進学し経営戦略論を専攻。大学院生時代には大手企業（ライフネット生命、LINE等）にも経営戦略の提言を行うなどの活動を展開した。現在は、「社長の学校」プレジデントアカデミーにて経営者の支援やコンサルティングを行う傍ら、早稲田大学で非常勤講師として教鞭をとっている。

開催要領

日時 令和2年1月30日(木) 18:30～20:40

講師 (株)ビジネスバンクグループ
野田 拓志 氏

場所 木更津商工会議所 3階研修室
木更津市潮浜1-17-59 ☎0438-37-8700

受講料 無料

主催 木更津商工会議所
医療・福祉・教育部会

定員 30名 (会員限定)

申込 下記申込書に必要事項をご記入いただき、FAXにてお申し込みください。
申込締切:令和2年1月20日(月) 【問合せ先】木更津商工会議所 部会担当[川崎・塗谷]
☎ 0438-37-8700

(1/30開催) リーダー養成研修【サイレントセールス】受講申込書
木更津商工会議所 行 → FAX:0438-37-8705

事業所名		参加者名	
住所			
TEL	FAX		

* 申込書に記入いただきました個人情報、適切な処理を図り、情報提供・参加者名簿の作成および本研修会に関する連絡の目的のみに使用します。