

営業社員ステップアップセミナー

感動・共感・信頼を生む営業とは!! ~現場の実践から学ぶ~

何かと厳しい経営環境が続きますが、どんな時代になっても“人”の創造力が時代を動かしていきます。今回は営業という視点から、これからの時代に求められる力量をつけてまいります。

基調報告1

(株)ティーピーパック

営業部 課長 **戸田 達弥** 氏



< 講演テーマ >

「今、誰かの力に」

本社/札幌 従業員数/32名 業種/パッケージデザイン、商品企画、パッケージ販売、包装関連機器の販売業。

戸田氏は、2014年入社。人との関りを通じて社会に貢献したいという想いで営業職を希望。当初は自分の価値をどこまで出せるのか不安もあったが、今は仕入先・お客様に寄り添い問題解決型の営業を心がけている。営業の3年間で学んだことが今もベースになっていると語る。営業歴9年目、同友会大学66期卒業生。

基調報告2

清水勤業(株)

営業部 **所 弘典** 氏



< 講演テーマ >

「営業を楽しむ」

本社/札幌 従業員数/16名 業種/電気機器、材料の卸販売、安全機材の卸販売、電化住宅設備機器の販売業。

所氏は2007年入社。会社の経営理念に沿って、常に正しいことは何かを問ひかけ問題解決型営業を目指す。自社が世の中の役に立っているという確信が持てれば営業は楽しいと語る。どんな時も自社・仕入先・納品先の三方がwin・win・winの関係を築けるよう心がけている。営業歴15年目、同友会大学61期卒業生。

日時

2022年7月27日(水)
13:30 ~ 16:30

会場

札幌本部ホール AB、各社 Zoom

札幌市東区北6条東4丁目1-7 デ・アウネさっぽろビル13階

参加費

5,000円 (受講生1人当たり)

※参加費は申込確認後、請求書を送付いたしますのでお手配ください
※締切日以降のキャンセルは全額申し受けず

開催方法

札幌会場以外は原則オンラインですが、
各社のオンライン環境に不安がある方はご相談ください

対象

営業に関わる社員 (営業歴3年以内・年齢不問)

定員

札幌会場40名・Zoom併用

※新型コロナウイルスの拡大によっては、オンラインに変更する場合があります

聴講

経営者のオブザーバー参加を歓迎します

※聴講無料 (聴講できるのは報告のみです)

オンラインでも参加可能

タイムスケジュール

- 13:30 【全体】開会あいさつ
- 13:35 基調報告 (60分)
- 14:35 質疑応答 (20分)
- 14:55 【全体】グループ討論の説明と休憩 (10分)
- 15:05 グループ討論 (60分)
- 16:05 【全体】グループ報告 (15分)
- 16:20 【全体】閉会挨拶 (まとめ)
- 16:30 閉会

経営者、先輩社員がサポートする充実したグループ討論
北海道同友会共育委員会が主催するセミナーはグループ討論に会員経営者、経験豊富な先輩社員が参加し討論をサポートします。他社の社員との意見交換と合わせて充実した内容になっています