

第7回営業力向上コミュニティ

「異業種トップセールスマンによる新規顧客開拓の極意」開催

平成28年2月10日、第7回営業力向上コミュニティ(幹事：中村寛文(株)リンクレア執行役員)がリンクレア品川オフィスセミナールームで委員21名を含む62名の出席により開催された。

今回はコミュニティ内の企画として、損保業界で活躍する金刺丈晴氏(東京海上日動あんしん生命(株))を招き「異業種トップセールスマンによる新規顧客開拓の極意」について講演を行った。



講演では営業の際はお客様から信頼を得るために良い営業マンの条件を全て行い、悪い営業マンの条件を全て排除するための事前準備を是非していただきたい。初対面の際は商品の営業ではなく「私という人間」を知ってもらい、人として信用していただくことの重要性を強調した。また、参加者と営業ロールプレイングを行い、新規顧客に対する営業手法を実践した。質疑応答では「新規の見込み客へのアプローチ」「営業マンとしての心の持ち方」等があった。

次回は3月9日16時から。

(溝尾)