

CONNECT22 少人数制・ミニセミナー

営業が苦手と思っている方へ

苦勞して営業するのはもうやめませんか 生命保険の営業教育のプロから学ぶ営業セミナー

扱っている商品やサービスには自信があっても、それを他人に売り込む「営業」はちょっと苦手という方も多いのではないのでしょうか。

そこで、今回は「生命保険」という、営業の難易度が極めて高い商品の営業に携わり、実績を上げられると共に、多くの営業人材を育ててこられた方を講師に迎えます。

営業現場で具体的に取り組んでこられたことなど、幅広い視点からお話しいたします。

保険業界と関係のない方も、異業種の販売手法を学ぶことによって、今まで見えてこなかった販売のヒントや気づきがあると思います。是非ご参加下さい。

日程 令和3年11月10日(水)

時間 13:30~15:00

会場 防府市中小企業
サポートセンター
CONNECT22
(防府市天神1-11-1 銀座商店街中央付近)

受講料 無料 定員 10名

セミナー内容

- 1.生命保険の営業環境とは
どういうものか
- 2.営業の本当の仕事とは
- 3.売上を伸ばすポイント
- 4.売上を伸ばすための取り組み
- 5.人の本質を理解すれば 営業は楽しい
- 6.社員育成にとって大切な事とは



講師 西村 公孝氏 (ヒューマンリソース 代表)

人材育成コンサルタント

大学卒業後大手生命保険会社に入社。
入社以来営業現場、教育現場の一線で活躍。鹿児島、山口、長崎各県の統括責任者、教育研修所長をはじめ労働組合本部副委員長、損保会社社外取締役、子会社の社長等を務め、労使双方の課題にも精通。特に人材育成については、新入社員から幹部人材、営業職のリーダー養成まで幅広い経験を持つ。現在も多くの経営者・後継者からの相談に気さくにアドバイスをを行っている。
(過去の公的役職—山口県生命保険協会長、大阪労働局障がい者就労アドバイザー)
資格—手話検定準1級、電気工事士2級、FP2級、剣道教師7段、上級社会体育指導員(剣道)

申込方法

下記2つからお申し込み方法をお選びください。

方法①:CONNECT22にお電話ください。

方法②:CONNECT22・HPの「セミナー申込フォーム」にて必要事項を入力し、送信してください。

【申込フォーム】



お問合せ先

防府市中小企業サポートセンター
CONNECT22

☎ 0835-25-2229

◆新型コロナウイルス感染症対策◆
席の間隔を空けるため、少人数で実施いたします。お客様用の消毒液を設置し、十分な換気を行います。