

コロナ禍からの再起に向けた経営力強化、売上拡大につながる営業スキルアップ!

元リクルートトップ営業マンによる 令和の時代に売上を上げる「熱血営業」セミナー

デジタル時代の今だからこそ昭和のアナログ手法が生きる「リクルート流熱血営業メソッド」を伝授

近年、デジタル技術の発展や新型コロナウイルス感染症の流行などにより、営業の方法は大きく変化しました。しかし、その一方で、顧客との信頼関係を築き、長期的な顧客関係を構築することは、依然として重要な課題です。

昭和の時代には、営業担当者は直接的なコミュニケーションを重視し、ニーズを丁寧に聞き取り、信頼関係を築き、熱意を持って商品を提案することで、多くの顧客を獲得しました。

本セミナーでは、リクルートに20年在籍し、数多くの表彰を受けた伝説のトップ営業マンが、昭和のアナログ営業手法を現代風にアレンジし、令和の時代にも活かせる「リクルート流熱血営業メソッド」をお伝えします。

日時 令和6年 **6月26日** 水 13:30~15:00

場所 松山商工会議所 5階 大ホール

定員 **30名** (会場のみ) ※1事業所当たり2名まで

対象 中小・小規模事業者、**3~10年目**の営業社員など
(会員・非会員問わず)

受講料無料

講師



株式会社HEATSOURCE 代表取締役

野島 光晴氏

【講師略歴】

1988年(株)リクルートに入社。以降20年に渡り広告営業戦略、新規事業立ち上げに従事、マネージャー、営業所所長、事業開発プロデューサーを歴任。トップ営業マン、マネージャーとして全社表彰多数。その後、びあ(株)、(株)ローンで経営戦略、事業開発、M&Aで高い業績を上げる。クラブツーリズム(株)時代はシニアマーケットにおけるエンディングビジネスに従事、東北大学との産学連携を実現させ、旅行=認知症予防のエビデンス構築を図る。子会社(ディサービス事業)代表取締役も歴任。現在は(株)HEATSOURCE代表取締役としてシニアマーケット全般や、地方企業をメインとした事業戦略や各企業BPRから業務改善、営業力強化、組織運営、新規事業開発、企業アライアンス、M&Aなど幅広いコンサルティングを行っている。

セミナー内容

- 営業手法の変遷:コロナ禍を経て定着したオンラインなど非対面営業の手法と喫緊の課題
- 昭和のアナログ熱血営業手法とは:昭和時代の営業スタイルの特徴、代表的なエピソードと成功事例
- 昭和のアナログ熱血営業手法の強みと弱み:昭和~令和、コロナ前後に見る営業環境の変化
- 昭和の営業手法を令和に活かすポイント:デジタルを有効に活用し、現代風にアレンジした営業活動の実践と具体的な「明日へのヒント」

主催/松山商工会議所



お問い合わせ

松山商工会議所 産業振興部 Tel: 089-941-4111

下記FAXまたは右記QRよりお申込みください。

▶ 参加申し込み書 FAX:089-947-3126 松山商工会議所 産業振興部 行

事業所名		TEL	
所在地		E-mail	
参加者名①		参加者名②	

※ご記入いただいた内容は、本事業に利用するほか、当会議所からの各種連絡・情報提供・調査分析のために利用することがあります。