

# 元気を出す営業開発コンサルトが実体験を語ります リピートを生み出す“御用聞き営業”の極意

日時 平成24年7/18(水) 18:30～20:00 定員 50名 参加費 無料

お客様の御用をちゃんと聞けていますか？

私も独立起業組ですが、創業間もない頃は、出来ている“つもり”で実は全く出来ていませんでした。創業3年目に倒産の危機に直面しました。情けない話ですが、ホントの話です。お客様の御用をちゃんと聞けなければ、どんな優れたアイデアも、どんな良い商材も、リピートに繋がらないのです。巷では、「御用聞き営業ではダメだ、これからはソリューション営業だ！コンサルティング営業だ！」という声をたまに聞きますが、それが大きな間違いです。ビジネスを順調に推移するために、お客様の御用をしっかりと聞く能力を高めることができれば、リピートは必ず生まれてきます。現在でも、SOHOとして活動しているからこそお伝えできる実体験を「静岡の元気」のために披露させていただきます。

## 講師紹介

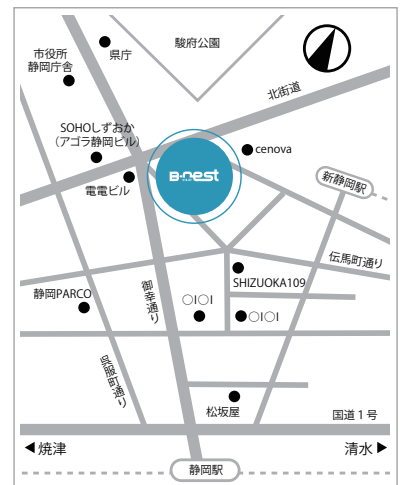
「営業に元気なくして、企業に元気なし」をモットーに、新ビジネスの立ち上げの営業支援から、ビジネスパーソン個々の能力開発まで、人の元気・ビジネスの元気・組織の元気を生み出す指導を展開中。大学卒業後、東証1部上場の無線通信機器メーカーユニデン株式会社勤務。国内・海外の数々のプロジェクトをリーダーとして牽引。1997年にベンチャー企業にヘッドハントされ、営業&マーケティング担当役員として、新規事業の立ち上げに従事。ベンチャーという不安定な経営環境の下、自立・自律型人材不足を実感し、2000年に営業開発コンサルタントとして独立、2001年(株)ディ・フォース・インターナショナル(通称:DFI)を設立、代表取締役就任。2011年、全国のフリー・エージェントによるコラボレーションを生み出す場(ネットワーク)を主宰する(株)フリー・エージェント・ネットワークに参画、現在に至る。



元気を出す営業開発コンサルタント・人材開発トレーナー **福島 章氏**  
株式会社フリー・エージェント・ネットワーク 取締役

## 開催概要

- 開催日 平成24年7月18日(水)
- 場所 [B-nest] 静岡市産学交流センター7階 大会議室  
(静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート7階)
- 定員 50名(先着順)
- 参加費 無料
- 申込方法 件名に「7/18 セミナー参加希望」と記入の上、  
必要事項を記入し、FAXまたはEメールにてお申込ください。
- 問合せ先 SOHOしずおか(静岡県中部地区SOHO推進協議会)  
電話/054-653-8800 FAX/054-653-8801  
E-mail/seminar@soho-shizuoka.gr.jp
- 主催 SOHOしずおか
- 共催 B-nest静岡市産学交流センター



SOHO 【お申込み先】 ■FAX:054-653-8801 ■E-mail:seminar@soho-shizuoka.gr.jp

お名前		会社名または団体名	
電話番号		メールアドレス	

※ここにご記入いただいた情報は、当セミナーの連絡や事業などのご案内に利用させていただくことがございますのでご了承ください。  
※FAXでのお申込みには事務局からの返信がありませんのでご了承ください。