

ねじ営業系トレーニング

TAK SCHOOL



ねじなどの生産財を扱う企業にとって、「技術営業」の重要性はますます増えています。

単なる「御用聞き営業」、「お願い営業」では、新規顧客の獲得、新規案件の立ち上げなどが出来ません。

しかし、生産財の営業担当者に、体系的で効果的な社内トレーニングを用意されている企業は、大変少ないのが現状です。

TAKスクールでは、「生産財営業担当者の為のトレーニング」プログラムを各種用意しています。

- ★『商品知識プログラム(ねじ)』では、基本ステップから体系的に習得し、新規設計品採用部品の最初の意思決定者である「設計担当者」への技術提案アプローチのできる、営業パーソンを育成する為のプログラムです。
- ★『営業系プログラム』では、営業担当初心者からのステップアップをする為のトレーニング・プログラムです。
- ★最終目標は個々の営業パーソンが「知識のアウトプット」がタイムリーにできることです。



- +
- STEP1 商品知識プログラム**
(営業、営業事務向けの講座ですので、難しい計算などは行いません。)
- STEP2 営業系プログラム**
- +

【講師プロフィール】



齋間 孝

株式会社サイマコーポレーション 常務取締役 (テクニカル・セールス)

1968年3月生まれ。神奈川県藤沢市出身。小学校時代から高校まで野球部所属(甲子園は縁がなかったが、公立校の分際で当時珍しかった県外遠征などする程度強かった)。大学時代は、ほとんど学校に行かず毎日アルバイト。(平均的な社会人より収入あり) 大学卒業後バブル全盛だったので、就職せずにアメリカ語留学(1990年から1年)。帰国後就職難で、何とかスイス系のねじ商社(日本法人)に入社。入社後、貿易、海外営業、国内営業、IT管理、QA、仕入、マネジメントなどを担当し、1998年日本法人セールスマネージャーを最後に、現職へ。現在は、週1-2本のトレーニングプログラムを国内、海外で行いながら、毎月アジア各国の製造現場へ足を運んでいます。TAKスクールでは実際に体験したことを中心にお話しています。

詳しいプログラム内容等、詳細は裏面をご覧ください。