

受講者の方々よりご感想を頂きました。

(現役営業パーソン(勤続3年～10年)の生コメント)

印刷会社[Sさん]

話が明確で分かりやすかったです。少しスマートすぎてあたたかい印象が薄かったです。自分のタイプ、人間性を分析出来る機会となった。

印刷会社[Hさん]

非常にわかりやすい。もう少しじかんがあれば良かったかと。

印刷会社[Hさん]

診断シートで客観的に自分を見る事が出来ました。

お客様への期待感を大切にしなければいけない事が勉強になりました。

処理に追われないで常に右脳を働かせよう！もう少し時間がほしかったです。

印刷会社[Kさん]

前回は参加させて頂いたが、本当に時間が無く感じるまで真剣に参加できる内容だった。お客様の興味・期待感を与られなければ、案件、商談には結び付かないと思っていたのを改めて確認させられました。

印刷会社[Tさん]

以前からお客様への行き違いがあくまでよくあったが、相手の立場や思いを考えていない事が原因であったと再認識できた。

印刷会社[Yさん]

先生の話し方は強弱があり、身振を支えて話していたので、また受講者にもチームに参加させる事で飽きさせなかった3時間でした。提案型営業を目指していたつもりだったが、逆の報告につき進んでいた事が判りました。

印刷会社[Nさん]

今まで、考えた事も分野での話しで自分の糧になった。

今まで営業で回っているが、態度に関することや期待感を考える事で昇華できる部分を多く感じた。

大手印刷会社[Sさん]

判りやすい説明で内容も良かったと思います。

潜在的タイプをズバリと当てられたように感じました。スキルで補って行きたいと思います。

案件をどう作るか。お客様の関係をどのように効率的に構築するかは弊社でも大きな課題だと認識しています。

印刷会社[Hさん]

話がわかりやすく楽しい。改めて話し方の重要性を再認識出来ました。(話のスピードテクニック(意見を先に言う、ユーザーの意見を聞かせるなど)など

月にペースの勉強会は今後も参加したいです。

研修効果

100%

講師の一言

「研修終了！」と言っても、**誰も席を立とうとされない方**や、10分の休憩時間でさえも、**席から離れない方**が多かったんです。アンケートのご記入をお願いしたら、皆ペンを持ってカタカタ夢中で書いていらっしゃる姿を見ていると、**現場はピンピン反応**していたと実感できました。

是非一度、本メニューをご体感になってみて下さい！



講師

営業専門のコンサルタント

山田英司

お問い合わせ先

お客様の“生”の声は、研修受講者のアンケートから収集したものです。

有限会社山田英司事務所 東京都千代田区神佐久間町2丁目13番3号 Y's tower 401 電話:03-5833-8297 担当:石井

受講者の方々よりご感想を頂きました。

(現役営業パーソン(勤続3年～10年)の生コメント)

印刷会社[Sさん]

今回は、部下を連れて来られたので山田の内容が初めてのこともあり良い刺激になったと思います。私も反省する点、他々気付かされる事が多く勉強になりました。もう一度振り返りの必要があると思います。部下全員を参加させたいと思います。

印刷会社[Yさん]

自分の弱いところを学んでいかなければならない。

とてもわかりやすかったです。

伝えるべき事をあらかじめ準備していない自分の傾向が明確になった。

とても勉強になりました。ありがとうございました。

研修効果

100%

講師の一言

「研修終了!」と言っても、**誰も席を立とうとされない**方や、10分の休憩時間でさえも、**席から離れない**方が多かったです。アンケートのご記入をお願いしたら、皆ペンを持ってカタカタ夢中で書いていらっしゃる姿を見ていると、**現場はピンピン反応**していたと実感できました。

是非一度、本メニューをご体感になってみて下さい!



講師

営業専門のコンサルタント

山田英司

お問い合わせ先

お客様の“生”の声は、研修受講者のアンケートから収集したものです。

有限会社山田英司事務所 東京都千代田区神田佐久間町2丁目13番3号 Y's tower 401 電話:03-5833-8297 担当:石井