

「探していた応えがきっとある！！」

『こころミガキ教養講座開催』

白河市倫理法人会
《第954回》 経営者モーニングセミナー

平成30年3月6日（火）

演題 『年8億売り続けるための「営業の起点」について』

講話：積水ハウス株式会社
営業課長
今野 康之 氏



次 第

- ◆倫理法人会の歌
「夢はてしなく」斉唱
- ◆「朝の挨拶」
- ◆「17ヶ条」斉唱
- ◆「万人幸福の葉」輪読
第9条 破約失福(65ページ)
- ◆会長挨拶
- ◆会員スピーチ
- ◆講話
- ◆連絡事項
- ◆誓いの言葉

【プロフィール】

今野 康之(こんの やすゆき)

《略歴》

1970年生まれ。宮城県大河原町出身。
積水ハウス(株)郡山支店 シャーメゾン課 営業課長
就職活動中、希望の事務職に応募し、内定一步手前になるも面接に寝坊、不採用となる。バブル崩壊後の就職難の時期だったこともあり、その後も希望職種の内定を得ることができず、住宅メーカーに営業職で就職。一生に一度買うか買わないかという商品のため、顧客リピートがむずかしく、常に新規顧客探しを要求される。入社当初は、厳しい成果要求に応えるため、飛込み、テレアポ、展示場接客などのすべての営業手法を行う。
クビにならない程度の営業業績は上げていたものの、それらの営業手法の永続性に疑問を感じ、試行錯誤の末、オリジナルの「紹介営業」と「プレゼン営業」の手法を確立する。以後、高業績を継続しながら、入社後23年間、郡山市で新築請負の営業を行っている。社内優績社員表彰21回、全国優績店表彰受賞。近年では物の売れない時代に年8億円の売上げを続けている。また、経営者や営業人向けの営業・販促に関するセミナー講師としても活躍している。

【役員朝礼】午前5時30分～

【開会】 午前6時～

参加費：無料

【朝食会】 午前7時～

参加費：500円

会 場：東京第一ホテル新白河 3F TEL0248-24-0001

お問い合わせ：白河市倫理法人会事務局 TEL 0248-22-5471

