

全国縦断 47 都道府県

元気が出る講演!!

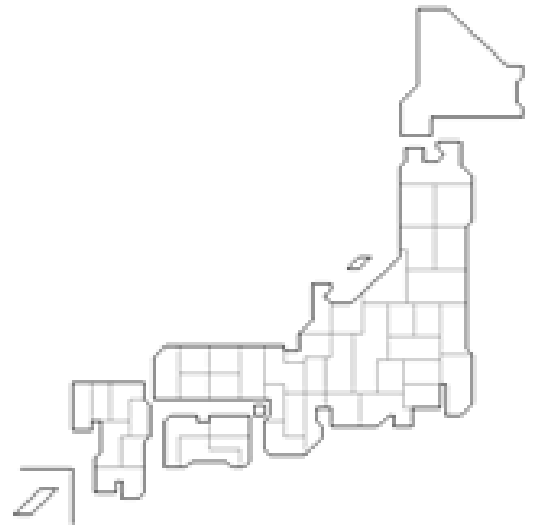
経験豊富な経営コンサルタントの名倉康裕氏がお届けする、

人気絶頂!! 元気が出る講演シリーズ。

元気が出て、ヤル気になって、一步踏み出せる、

実戦「元気が出る講演シリーズ」

あなたが選んだ、そのテーマから、新しい一歩がスタートする!



1 意識改革 ポジティブシンキング 「CS 経営 顧客第一主義の実践!!」

(1) ポジティブシンキングの実践!

- ① 否定語は使わない
- ② 消極的にならない
- ③ 頭でっかちにならない

(2) CS 経営 5つの意識の実践をしよう!!

- ① 顧客意識 評価者はお客様
- ② 品質意識 付加価値の創造
- ③ 能率意識 問題に着眼し、改善
- ④ 原価意識 原価の節減と行動効率
- ⑤ 安全意識 安全、安心の創造と提供

2 行動改革 営業力アップ 「強い営業マンの創り方!!」

(1) 営業とは人の輪づくり

- ① 笑顔で雰囲気づくり
- ② 元気をアピールしよう
- ③ 好感を創って、提供しよう

(2) 営業 5 S 実践ポイント

- ① SPEED 早く 目標設定
- ② SINCERITY 誠実 顧客管理
- ③ STEADY 確実 行動計画
- ④ SAFETY 安心 クレーム対応
- ⑤ SMILE 笑顔 個性の創造

3 自己革新 あなたが変われば 周りが変わる! 「意識から姿勢へ、そして行動へ!!」

(1) 3つの要素で人は変わる

- ① 応用姿勢 好奇心と素直さ
- ② 対応行動 変化への対応
- ③ 協調精神 協力して目標へ

(2) 自己革新 5ステップの実践

- ① 目的と目標を定めよう
- ② 具体的なやり方を考えよう
- ③ 期限・期日を切ろう
- ④ 楽しいイメージを描こう
- ⑤ 計画からビジョンへ

① その他のテーマも相談に応じます

② 講演は60分・90分・2時間・3時間で可

講師プロフィール

なぐらやすひろ
名倉康裕

株式会社販売開発研究所

代表取締役社長



〈著作物〉

社員の力を10倍にする習慣

イチローに学ぶ経営術

不況脱出の緊急! 販売戦略会議

人生「大逆転」の成功法則

顧客接点の行動基準

部下を持ったらすく説本

経営革新実践マニュアル

(中経出版)

(TKC出版)

(中経出版)

(成美堂出版)

(清話會)

(日刊工業新聞社)

(PHP研究所)

主任・係長 プロのルール

イザこ備える管理マニュアル

売れるセールス・売れないセールス

ビジネス常識101のポイント

30代、部下を持ったらすく説本

全社全員販売特化戦略

その他、連載多数

(中経出版)

(日本実業出版社)

(三笠書房)

(清話會)

(三笠書房)

(清話會)

現場中心の経営指導を展開し、マスタープランから経営戦略・戦術のアクションプランまで幅広いコンサルティングを多く実践している。特に、真の問題点をあぶり出す鋭い洞察力には定評がある。経営計画・販売戦略・社内充実強化策など柔軟な発想のもと、それぞれの企業体質にあったコンサルティング手腕は、高く評価されている。

また、経験に裏づけされた実践ノウハウを提供する、講演・研修・セミナーや執筆などで精力的な活動を全国的に行っている。

特に講演や研修では、コンサルティング経験からの事例をおりませた、明快な見解とバイタリティー溢れる話法で人気があり、数多い依頼を受けている。

多くの経営者から信頼と信用を得ている、今もっとも注目されている実践コンサルタントである。