

【歯科個人ラボでも営業力は必要？】

ラボを経営する上において組織ラボ、個人ラボに関わらず継続的な発展は不可欠です。そのためには、営業力を磨く必要があり、新しく顧客を開拓する力や、既存顧客への対応力も備えておかなければなりません。

今回のセミナーでは、歯科業界の現状や展望、人の行動原則に沿った営業のあり方や新規訪問のポイント、スタッフや関連業者の方との関わり等について、ご紹介します。

『営業』というやや曖昧になりがちな定義を見直す良い機会になると思います。

辻井 実 氏

(和田精密歯研株式会社 営業本部教育担当部長)

昭和 31 年 8 月大阪生

昭和 54 年和田精密歯研株式会社入社

平成 5 年大阪営業所所長

平成 17 年上席執行役員近畿地区主管

平成 26 年株式会社ハーモニック監査役

平成 26 年営業本部営業教育担当部長

現在に至る



【レジメ】

- ① 歯科技工を取り巻く環境
- ② 営業とは何をする人か？
- ③ 営業スタイルの変化
- ④ 人の行動原則に沿った営業とは？
- ⑤ 言葉でないコミュニケーション
- ⑥ 関係性の薄い人とのコミュニケーション
- ⑦ ロールプレイングとは？
- ⑧ 新規 7 顧客訪問時のポイント
- ⑨ 個人ラボの成功事例
- ⑩ おつきあいのある医院への対応
- ⑪ スタッフや関連業者との関わり
- ⑫ 自ラボの強みや業務連携
- ⑬ 継続の重要性など