

AI技術が普及する現代において、営業職がどのように価値を確立すべきか？を解説します。「どうしてもあなたから買いたい」と言われる営業になるために必要なAIで出来ること・人でなければ出来ないことの棲み分けを学び「差別化」に繋がしましょう。

営業力の強化に!!



顧客に本当に必要とされる営業には、何が必要か？

日時 2026/ **7/23** (木)

15:00~16:30

会場 学園都市センター
第1セミナー室

八王子市旭町9-1 八王子スクエアビル12階
J R八王子駅北口 徒歩約3分
京王八王子駅 徒歩約5分



講師



トレテックHP

営業×AI実装ディレクター/トレテック 代表 **久保 実** 氏



1982年生。早稲田大学社会科学部卒業。人材・不動産・医療系企業で営業職を歴任し、現場で磨いた実践知を武器に活動中。中小企業の売り方改革から、ChatGPTなどのチャットAIや、Claude CodeなどのAI開発ツールを駆使した営業ツール開発、営業職から経営層まで対象別セミナーを開催、営業の未来を共に創る。

解説内容 「ディスカッション戦略」に焦点絞ってお話します!!

- お客様と共創するディスカッション戦略**
「提案」でも「説得」でもない「共創」とは？
- ディスカッション戦略の進め方**
ディスカッションの流れと、話を効果的に進めるコツ
- 会社で取り組むディスカッション戦略**
お客様とのディスカッションの枠組みと要点を紹介



参加費

会員：**無料**
非会員：**2,000円**



定員

先着 **30** 名



公益社団法人 **八王子法人会** 企画「経営実務セミナー(7月23日開催)」参加申込書

スマホ・PCからの
お申込みはこちら



<https://www.hojinkai.or.jp/seminar-registration>
電話やメールでのお申込みも受付ます

FAXでお申込の方 (下記にご記入のうえご返信ください)

FAX : 050-3737-2192

会社名			
所在地			
申込人数	名		
TEL		FAX	

ご記入いただいた個人情報等につきましては、この事業の開催に係る申込者の確認・名簿の作成・運営に関する連絡及び報告の目的にのみ使用いたします