

# 個人歯科技工所向け営業セミナー開催

## 歯科個人ラボでも

## 営業力は必要？

2022.2.27 (Sun) 開催

### 講演 内容

ラボを経営する上において組織ラボ、個人ラボに関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。

セミナーでは歯科業界の現状や展望、営業のあり方や新規訪問のポイント、スタッフ、関連業者の方との関わり方などのご紹介を通して現状を少しでも打破し、歯科技工士の底上げを目指したいと考えています。

歯科工業界全体を向上させるため、「営業」というやや曖昧になりがちな定義を見直す機会になれば幸いです

- ①歯科技工を取り巻く環境
- ②営業とは何をやる人か？
- 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ロールプレイングとは？
- ⑦新規顧客訪問時のポイント
- ⑧個人ラボの成功事例
- ⑨スタッフや関連業者との関わり
- ⑩継続の重要性                    など

### 演者



熊川 竜二 氏  
(和田精密歯研株式会社)

- ・1984年 和田精密歯研株式会社入社
- ・2001年 執行役員 九州地区副主管 営業統括
- ・2013年 執行役員 関東地区副主管 営業統括
- ・2015年 執行役員 九州地区主管
- ・令和 元年 退任 現在に至る