

現在、歯科医師会、技工士会などで顧客様とのコミュニケーションと題してセミナーを行っています、目的はお客様との関係強化で自費等を増やしていくことで

参考 神奈川歯科技工NET 案内

ビジネス環境の変化は歯科医院経営にも変化を与えています、当然技工所も変化に対応した営業スキルが必要となります。どのような営業スキルが必要なのか、実践できるコミュニケーションスキルなどを3Mのセールストレーニングスキルからお話ししたいと存じます、お役にたてる部分があれば幸いです。

- 1、環境の変化にセールスはどうか
- 2、購買プロセスとニーズの開拓
- 3、サービスとコミュニケーション
- 4、提案型営業のスキル
- 5、院内セミナーによる開拓
- 6、フルジルコニアの紹介

セミナーご案内

- 1、最新のCAD/CAM事情
- 2、失敗しない印象の取り方
- 3、補綴物によるセメントの使い分け

このような内容でのご案内となります、

スリーエムヘルスケア LAB担当マネージャー

田中 良道

1953年

1975年 住友スリーエム㈱入社

印刷、グラフィック配属

1978年 デンタル営業部 名古屋支店

1981年 医療事業部人工呼吸器販売部 名古屋支店

1984年 デンタル営業部 東京支店

2004年 LAB営業担当