

「自分は営業に向いていない」と思っていませんか？
 極度のあがり症だった営業マンが、独自の手法で全国トップ
 クラスの成績を獲得した必勝ノウハウを伝授！

営業力強化セミナー

「最強の説明力」

こんな方にお勧めします

- 営業成績が思うように上がらないが、原因がいまいちわからない
- 自分は営業に向いていないと思っている
- もっと上手く、お客様に商品・サービスの良さを伝えたい
- 色々な営業方法を教えてもらっても実践出来ない
- お客様に喜んで買ってもらいたい

どんな業種の営業でもすぐ
 に使えるテクニックを公開。
 とにかく実践的だと評判の
 セミナーです。

セミナーの主な内容

- あなたの話はなぜ「伝わらない」のか
- 人は発言内容を「足し算」で聞く
- 基本的な「削る」ルールでここまで変わる
- 何を言うかよりも優先すべきポイント

講師

「ちいさな会社の販売戦略」を設計する専門家 吉見 範一 氏



1952年、横浜市生まれ。神奈川県予防医学協会、東京都電機健康保険組合を経て、書籍・教材販売会社に入社。
 初対面の人を前にすると極度に緊張して全身に汗をかくほどのあがり症で、上手く話せないなど営業には不向きな性格で、営業成績は最下位だった。だがツールを多用する独自の方法を発見し、全国でトップクラスの成績を収めるトップセールスへと成長。またNTTコミュニケーションズの営業所長時代には、営業ツールの活用を指導し、半年間で最下位から“3カ月連続全国第1位”を達成。現在、企業コンサルタントとして講演、執筆、コンサルティング活動など全国で活躍中。

【日時】 2021年7月6日（火） 13:00～16:00

【会場】 東京セミナールーム（コレド室町3「室町ちばぎん三井ビルディング」15F 多目的ホール）

※地下鉄銀座線「三越前駅」下車1分 ※駐車場はございませんのでお車のご来場はご遠慮ください。

【定員】 16名（お申込先着順）

【受講料】 会員：14,300円 一般：19,800円 消費税込（資料代含）

※1社2名以上ご参加の場合、合計金額の10%を割引きます。

弊社ホームページからお申込みいただけます。

ちばぎん総研 セミナー

検索



F A X 043-351-7440 (24 時間受付)

●お申込み

下記に必要事項をご記入のうえ、上記番号まで FAX して下さい。

なお、お申込者が 10 名未満の場合は、中止とさせていただく場合がございます。ご了承ください。

ちばぎん総研 7/6(火)「最強の説明力」参加申込書			
貴社名		○で囲む	総研会員・非会員
ご住所	〒	会員番号	
電話番号		連絡担当者	所属・役職
F A X			氏名
所属・役職		受講者名 (ふりがな)	

受講者の方々へのお願い

- マスク着用での受講をお願いいたします。当日はマスクをお持ちください。
- 受付時に検温を実施いたします。37.5 度以上の熱のある方や具合の悪い方は、受講をご遠慮ください。

受講料のお支払方法

●自動引落契約のある会員の方

セミナー開催月の翌月 5 日に、ご契約口座（会費支払口座）より所定金額を引き落としいたします。請求書を連絡担当者宛にご郵送します。※領収書が必要な方は別途ご連絡ください。

●自動引落契約のない会員及び一般の方

請求書をご郵送いたしますので、開催日前日までに指定口座へお振込みください（振込手数料はご負担願います）。※領収書は発行いたしません。「振込金受取書」を領収書としてご使用ください。

★受講キャンセルの場合の受講料のお取扱い

開催当日のキャンセルは受講料を頂戴いたします。ご了承ください。

講演の録音、録画はご遠慮願います。

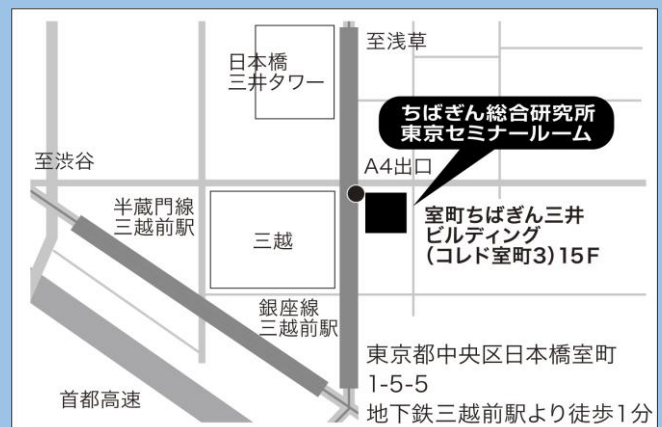
【お問い合わせ先】

株式会社ちばぎん総合研究所 経営コンサル第二部
TEL: 043-351-7430 FAX: 043-351-7440
ホームページ: <https://www.crinet.co.jp/>

*個人情報の利用目的

- ①商品やサービス等のお申込受付のため。
 - ②商品やサービス等のご提供に必要なご案内・ご連絡・ご請求を行うため。
- なお、個人情報の利用目的の詳細につきましては、当社ホームページの個人情報保護宣言をご覧ください。

会場案内図



駐車場はございませんので、お車でのご来場はご遠慮ください。