

# ちばぎん総研 セミナーのご案内

「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ツールを伝授！

## 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、原因がいまひとつわからない
- 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

### 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

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。

### 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】 2020年9月7日(月) 13:30~16:30

【会場】 ちばぎん総研 稲毛セミナールーム 【定員】 20名(お申込先着順)

(JR稲毛駅東口徒歩1分、こみなと稲毛ビル4階、1階千葉銀行稲毛東口支店)

※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。

【受講料】 会員：13,200円 一般：18,700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。

お申込は次頁をご利用ください。弊社ホームページからもお申込みいただけます。

ちばぎん総研 セミナー

検索

参加申込み

FAX 043-351-7440

●お申込み

下記に必要事項をご記入の上、当参加申込書を上記番号まで 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 9/7 (月)「最強の説明力」参加申込書			
貴社名		○で囲む	総研会員・会員外
ご住所	〒	会員番号	
電話番号		お申込 責任者	部署・役職名
FAX 番号			氏名
部署・役職名		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）より所定金額を自動引落しいたします。なお、請求書・領収書が必要な場合は下記に○をお付け下さい。

請求書要  領収書要

●自動引落契約のない会員及び一般の方

請求書をお送りいたしますので、開催日の前日までに指定口座へお振込み願います。  
(振込手数料はご負担願います。)

\*受講取消しの場合の受講料のお取扱い

受講お取消しの場合は、セミナー開催日前日午後 5 時までにご連絡（電話または FAX）下さい。事前のご連絡なく、ご欠席の場合は、受講料を頂戴いたしますので予めご了承ください。

■講演の録音、録画はご遠慮願います。

\*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。

稲毛セミナールーム案内図



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。

〈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/>

こちらの QR コードから  
ホームページへアクセスできます。

