

## 実践的営業セミナー

# 対人関係 苦手意識の克服

### 営業

には業績をアップさせるための“コツ”があります。本セミナーでは営業マン時代、対人関係に苦手意識を持っていた講師が身に付け、社内のトップセールスを記録するまでになった「実践的営業スキル」についてお話し頂きます。

新たな営業ノウハウを模索している方や営業力を強化したい方など、ぜひ奮ってご参加ください！

### 講師紹介

営業コンサルタント、モエル(株)代表取締役

**木戸 一敏** 氏 (きど かずとし)

1962年生まれ、北海道出身。対人関係の苦手意識から接客の必要がない職種ばかりを転々とし、営業職にも挑戦するが長く続かず挫折の連続。営業職13回目の挑戦で効果的な営業ノウハウを発見し、37カ月連続トップのセールスを記録する。その後、住宅リフォーム会社を興し、年商3億の会社に育て上げる。現在は営業コンサルタントとして活躍しており、日本教育新聞社、アリコジャパンなどで多数の研修・講演を行うほか、業界最大手住宅設備メーカーの販促サポートなどの実績を持つ。論証よりも実証にこだわるコンサルタントとして知られる。



営業担当者等従業員の方の参加も大歓迎！！

### カリキュラム

- たった5分のトークと45分でつくるツールとは？
- 3者の心理構造を機能させる7つのステップとは？

■開催日時：平成24年7月24日(火) 13:30～15:30

■会場：焼津市文化センター3F

■参加費：藤枝法人会会員 無料/非会員の方 1,000円（※当日頂きます）

■定員：120名

■主催：社団法人藤枝法人会

■お申込：平成24年7月20日（金）までにFAXにてお早めにお申込下さい。

■お問合せ：社団法人藤枝法人会 TEL054-643-8410

セミナー受講申込書 FAX.054-645-1310

|                |      |   |     |
|----------------|------|---|-----|
| 苦手意識<br>克服セミナー | フリガナ |   | 業種  |
|                | 会社名  |   |     |
| 会社所在地          |      |   | TEL |
|                |      |   | FAX |
| 参加者名           |      |   |     |
| ①              |      | ② |     |
| ③              |      | ④ |     |

◆ 資料等の都合がございますので、セミナーの受講をご希望の方は、「受講申込書」に所定事項をご記入のうえ、FAXにてお申込みください。4名以上お申込みの場合は藤枝法人会事務局（☎054-643-8410）までご相談下さい。（お申込受付後の受付確認書等はお送り致しませんが、定員に達してお断りする場合はご連絡致します。）

◆ ご記入いただいた情報（所在地、氏名、TEL、FAX）は、本セミナーに関するこのみに利用させていただきます。また、ご本人の同意を得ずに第三者に提供することはございません。