

J-4

【営業力セミナー】 究極の交渉・説得 テクニック！

営業パーソンにとって、交渉を必要とする場面は数多くあります。いつも話を優位に進めてまとめる人、交渉・説得がうまい人は、生まれつき才能があったわけではありません。正しいやり方さえ身につければ、交渉・説得は誰でもうまくなります。

本セミナーでは、営業の場面で効果を発揮する交渉・説得テクニックを、ケーススタディを通じてわかりやすく身につけていただきます。

2021年10月6日【水】

13:00 ▶▶▶ 17:00 *12:30受付開始

【会場】栃木県総合文化センター

(住所)宇都宮市本町1-8

【受講料】会員:7,700円 一般:22,000円

*お一人様分、税込、テキスト代込の料金です。

講師 **車塚 元章**(くるまづか もとあき)氏

株式会社ブレイクビジョン
代表取締役



青山学院大学経済学部卒業、ビジネス・ブレイクスルー大学大学院修了MBA。新日本証券株式会社(現みずほ証券)にて株式営業を経験した後、経営コンサルティング会社を経て、30歳で経営コンサルティング会社を起業する。さまざまな失敗や成功を経験する中で、「人が変われば、会社や組織は変わる」ことを痛感するとともに、コミュニケーション力や論理的思考の重要性も感じる。現在は“人を育てる”事業に特化し、人材育成コンサルタント・研修講師として、ビジネスパーソンの実践的なスキル開発に力を注いでいる。

【カリキュラムのポイント】

- 1 交渉がうまくなれば、ビジネスで成功できる
- 2 交渉・説得の基本を理解する
- 3 交渉相手との良好な人間関係が決め手になる
- 4 実践的な交渉テクニックを身につける

* 上記はカリキュラムの一部です。

* 内容は一部変更になる事もございます。予めご了承ください。

K-6

STEP2 ▶▶

【中堅社員セミナー】 パワーアップ！ 自己革新！！

企業にとって、最も重要なのは社員の育成です。社員がいかに高い意識をもち、能力を十分に発揮していくかが、企業発展の大きな鍵となります。

本セミナーでは、企業発展の中核を担う中堅社員の実力養成のために必要な「役割の明確化」「目標の定め方」「目標を達成するための行動のとり方」「セルフコントロールの仕方」についてお伝えします。

2021年11月17日【水】

13:00 ▶▶▶ 17:00 *12:30受付開始

【会場】パルティ(男女共同参画センター)

(住所)宇都宮市野沢町4-1

【受講料】会員:7,700円 一般:22,000円

*お一人様分、税込、テキスト代込の料金です。

講師 **西澤 浩二**(にしざわ こうじ)氏

グローアップ教育センター
代表



大学卒業後、東都観光(株)ホテル事業部を経て、(株)TKC広報部(現TKC出版)東京営業所長兼研修センター開発室室長、販売促進部課長を務める。平成12年グローアップ教育センターを設立。階層別集団研修、会社規模に適應したオリジナル研修の企画・講師を務めている。問いかけ、思考、体験、気づきの流れで進める内容は、参加者評価も高く、回を重ねるごとに深みのあるセミナーと定評。多くの経営者から支持を受ける。

【カリキュラムのポイント】

- 1 自己革新を行うためには
- 2 4つの意識と3つの意
- 3 動機づけの考え方
- 4 自己成長のスパイラスサイクル
- 5 会社には「成果」 部下には「育成」

* 上記はカリキュラムの一部です。

* 内容は一部変更になる事もございます。予めご了承ください。

お申込について

- ① 参加ご希望の方は、下記太枠内に必要事項をご記入の上、FAXまたは弊社ホームページよりお申込みください。
- ② 開催1週間前までに受講票をご本人宛に郵送いたします。受講票は、セミナー当日お持ちください。
(受講票が届かない場合は、お手数ですが、下記【お問い合わせ先】までお電話にてご連絡ください)

受講料について

<会員の方>セミナー開催月末に指定口座から自動振替となります。セミナー後、請求書をお送りいたします。
<常陽産研会員の方>セミナー後に請求書をお送りいたしますのでお振込みをお願いいたします。
<一般の方>セミナー前に請求書をお送りいたしますのでお振込みをお願いいたします。
※各種割引・サービスはご利用いただけません。

ご利用について

- ① 受講料は、消費税込、テキスト代を含むお一人様あたりの料金です。
- ② 開催内容等につきましては、都合により変更をさせていただく場合がございます。
- ③ キャンセルにつきましては、**開催前日の17時まで**にご連絡ください。
それ以降のキャンセルにつきましては、受講料をご請求させていただきますので予めご了承ください。
また、当日都合が悪くなった場合には、代理の方のご参加も可能です。

あしぎん総合研究所 企画部 行 FAX:028-647-5316

申込セミナー	に申込み ださ おつ け く だ さ い	10/6 営業力セミナー		コード	J-4
		11/17 中堅社員セミナーSTEP2		コード	K-6
貴社名					
ご連絡先	〒 ー 住所: 電話: FAX:				
ご連絡担当者	ど ち ら か に お つ け く だ さ い	あしぎん総研 会員	足利銀行	支店	
		常陽産研 会員	常陽銀行	支店	
ご出席者 ※フルネームでご記入ください	フリガナ	お役職名			
	フリガナ	お役職名			

※両方のセミナーにお申込みの場合は、お手数ですが本用紙をコピーの上それぞれご記入ください。
※ご記入いただいた個人情報は、セミナーのご案内・ご連絡にのみ使用させていただきます。
※個人情報の取扱いについての詳細は、弊社ホームページ (<https://www.ashigin-ri.co.jp>) をご覧ください。

《新型コロナウイルス感染症対策について》

当社では、新型コロナウイルス感染症に十分留意しながら、セミナーを開催いたします。

- ・3つの密「密閉」「密集」「密接」を避け、定期的に会場内の換気を行います。
- ・講師および会場スタッフは体調管理に努め、手指の消毒を行うと同時にセミナー中はマスクを着用します。

ホームページからもお申込みいただけます ⇒ <https://www.ashigin-ri.co.jp>