

ご受講無料!

「創業・経営革新応援セミナー」開催のご案内

PART1 「顧客をつかむ営業・販売の極意！」
 ~ 実演販売のカリスマ・いとう伸氏が秘訣を伝授 ~
PART2 「顧客の期待を超える成果を出す企業を創る！」
 ~ 事業戦略の立て方と成果を出すための行動 ~

「創業したい！」



「既存事業を見直し、新たな展開を図りたい！」

「新分野へ進出したい！」・・・そんなあなたの想いをバックアップ!

2人の講師が、夢の実現に挑戦するあなたの成功への道筋を照らし出します。

さあ! 夢への第1歩を踏み出そう!!

個別相談も
実施します!

【内 容】	開催日時・会場	テーマ および 講師
		<p>「顧客をつかむ営業・販売の極意！」 (株)ヒューマンブレイン 代表取締役 いとう 伸 氏</p> <p>講師紹介 1962年10月14日生まれ。三重県出身。 高校卒業後、コーセー化粧品販売(株)勤務。化粧品小売店のルート営業を担当。 新規取引店開拓で6年連続営業コンテスト入賞(1位4回)、優秀セールスマン賞 連続受賞などの記録樹立。 1992年独立。アガリ性で赤面症ながら実演販売業界に挑戦。延べ2000回以上の 職域販売で総額5億円超の実演販売を経験すると共に、高額・高付加価値商材 をワンチャンス・15分で表現する独自の販売シナリオを開発する。これまでに プロデュースした販売シナリオでの売上総額は50億円を超える。 2002年に営業専門コンサルティング会社設立。営業つかみツール「カキコミ BOOK」を開発し15万部のベストセラーとなる。 2004年より、講演家として活動開始。実演販売プロデューサーという異色の経 歴から生まれるユニークでパワフルな講演は、年間150本を超える依頼が殺到。 2005年、経済産業省後援「ドリームゲート」の年間推奨講師に選ばれ、全国で 起業を目指す若者に向け「挑戦する志」を語る。 2006年1月、武蔵野学院大学客員教授に就任。“モチベーションビルダー”を 名乗り「夢」を実演販売する目的で、全国で精力的に講演活動を行っている。</p>
	<p>PART 1 3月18日(金) 14:00~16:00 岡崎商工会議所 大ホール(1階)</p>	
	<p>PART 2 3月26日(土) 13:00~16:00 岡崎商工会議所 中ホール(2階)</p>	<p>「顧客の期待を超える成果を出す企業を創る！」 高橋経営相談所 代表・中小企業診断士 高橋 康友 氏</p> <p>内容紹介 1. 顧客満足を追求する お客様あつての企業 お客様は誰か 満足させるサービスを提供する 2. 事業戦略を立てる 事業を定義しよう 分析の手法をマスターする 課題は何か 3. 経営者の行動が成果を決める 目標を設定する お客様と出会う お客様を感動させる</p>
		

【相談】各セミナー終了後、専門家(中小企業診断士)による個別相談を実施いたしますので、ぜひご利用ください。

【定員】PART1:150人、PART2:70人(申込先着順) 【主催】岡崎商工会議所/岡崎市

【申込先】〒444-8611 岡崎市竜美南1丁目2番地 岡崎商工会議所 担当:柴田 TEL:53-6500 FAX:57-2189

「創業・経営革新応援セミナー」受講申込書			次のとおり申し込みます。	平成23年 月 日
受講者名・ふりがな	受講目的	受講セミナー・個別相談希望(印をご記入ください。)		
	創業・経営革新	PART1・PART2・個別相談希望あり		
	創業・経営革新	PART1・PART2・個別相談希望あり		
	創業・経営革新	PART1・PART2・個別相談希望あり		
職業(創業)又は事業所名(経営革新)		TEL		
住所(創業)又は所在地(経営革新)	〒	FAX		

ご記入いただいた情報は、岡崎商工会議所・岡崎市からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。また、講師には受講者名簿として配布します。