

J-4

営業パーソンを育てる 「営業リーダー」に!



営業成績が伸びない部下を、どうすればやる気にさせ、実績を伸ばせるか。実は、これにはやり方があります。成績が悪かった営業パーソンを全国トップに変身させた、講師自らの管理職時代の経験を基に、独自の「ノウハウ」を直伝します。

2020年10月7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:7,000円 一般:20,000円

*お一人様分、税別、テキスト代込の料金です。

講師 和田 勉(わだ べん)氏

株式会社セルフ・インプルーブ
代表取締役



大学卒業後、三共株式会社で営業を担当し、三共労働組合の大阪支店支部長も務める。その後、三井化学株式会社に転職。これまで病気や事故などで3度死に直面した経験から「人は何のために働くのか、何のために生かされているのか」を深く探求し、心理学、東洋哲学、禅、武道などを学ぶ。同社退職後、(株)セルフ・インプルーブを設立。実施する研修では、行動できない原因の「メンタルブロック」を外すことで研修後の行動を劇的に変え、業績にすぐ反映されると評判が高い。

営業リーダー実力養成セミナー

- 部下の育成に悩んでいる営業リーダー
 - 営業リーダーとして何をすべきか迷っている人
 - 部下のやる気がなくて困っている営業リーダー
- ぜひ、ご受講ください!

主 催

株式会社 あしぎん総合研究所

〒320-0857 宇都宮市鶴田1-7-5 あしぎんビル4階

【カリキュラムのポイント】

- ① 部下の特性を見極める
- ② 上司と部下の人間関係作りがキーポイント
- ③ メキメキ育つ同行営業の実践
- ④ モチベーションを最大化することでパフォーマンスも最大に
- ⑤ 具体的行動コミットメント

* 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。

【お問い合わせ】

TEL.028-647-5311

(担当) 菊池・影山

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にて弊社宛お申込みください。
 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、消費税別、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	10/7「営業リーダー実力養成セミナー」			J-4
貴社名				
ご連絡先	〒 —			
	電話:		FAX:	
ご連絡担当者	○どちらかにつ く 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			

※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拡大防止に十分留意しながら、セミナー・講演会を開催いたします。

- 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・講演会中はマスクを着用します。

最新情報はホームページをご覧ください ⇒ <https://www.ashigin-ri.co.jp>

【お問い合わせ】 あしぎん総合研究所 企画部/菊池・影山 TEL.028-647-5311