

ここで差がつくトツプ営業の極意

営業を光らせる、智恵と行動のプログラム

いよいよ、待ったなしの様相です。そこで、勝ち組営業のとおきの営業術や、成功しているトップ営業の皆さんの共通項から見えてくるもの。やはり、ここが違う営業の差別化のポイント等をお話します。

経営幹部の方・マネジャーの方はもちろん、営業担当の方は、ぜひご参加ください。2004年を迎えての新しい智恵と、その智恵を行動化して、実践するためのセミナーで

今回のセミナー内容

第一部

**もっともっと、お客様への具体的アプローチ法と、
紹介営業の秘訣大公開！**

営業は、勝利の視点と行動力の差が、ますます大きい
顧客納得から、顧客感動づくりへ！

第二部

**際立った挨拶と笑顔で、お客様に喜ばれる
5つの重要メカニズム**

お客様の心に残る、印象づくり、イメージ形成法
前向きな心の習慣をつけて、コミュニケーション・スキルアップ！

第三部

**顧客開拓する営業マンは、
ドラマの主人公だ！！**

元気を呼ぶ！元気になる「あの人のこんなやり方」
「今やらずして、いつやるのか!?」Do More 戦略で勝つ為に。

日 時 :平成 16年 3月 3日(水) 10:30~ 16:30

会 場 野村カンファレンスプラザ「コンファレンスルームC」

東京都新宿区西新宿 1-26-2 新宿野村ビル 48F

TEL03-3348-6513

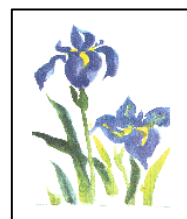
受講料 : 1名 30,000円 (昼食代・テキスト代・消費税を含む)

1社2名以上のお申込の場合は 1名 29,000円

振込先 UFJ銀行 新宿新都心支店 (普)5319151 JRC株式会社

(お申込後、一週間以内にお振込をお願い致します。尚、振込手数料は貴社負担。)

講 師 斉子 典夫(JRC株式会社代表取締役) ・加藤 澄子(JRC株式会社室長)



JRC株式会社

〒160-0023 東京都新宿区西新宿 8-14-17-905

TEL03-3369-5751 FAX03-3369-6139

協力 株式会社週刊住宅新聞社

講師プロフィール

斉子 典夫 (さす のりお) JRC株式会社 代表取締役

中央大学法学部法律学科卒業。ERA JAPAN (トステム) (元株住通FC) の取締役教育部長を経て昭和62年JRC株式会社を設立。大手から中小に亘る各企業の総合コンサルティングおよび研修の機関として今日に至る。どの企業グループにも属さない日本で唯一の不動産教育機関として知られており、現在までにJRCの受講生は7万名を超える。感性と理論を融合させた営業DQ(ドゥイイズム)は大きな共感を呼ぶ。FRKでの「デジタルプレゼンテーション」セミナーで好評を博す。その他東京ガス、東京リーガルマインド(LEQ)で「成功ノウハウ」を伝授する。

著書に「不動産基本テキスト 読む漢方薬」「一般定期借地権実用契約書式集」新「定借事情」等、執筆多数。学陽書房より「初めてでも成功するマンションの選び方・買い方」を出版し、好評を得る。只今、週刊住宅新聞に「コツコツ勝つことば」連載して5年目を迎える。また、大阪大学大学院と営業心理学をコラボレートして、業界も注目する。

加藤 澄子 (かとう すみこ) JRC株式会社 ヒューマンリネッサンス事業室室長

立命館大学経済学部卒業。不動産業界の女性講師として今日に至る。専門分野は、女性研修の他、営業マンから幹部研修まで幅広い。全国宅地建物取引業協会連合会の「上級コース」の特別講師の他、接客応対訓練から不動産業務知識、コミュニケーション技術や知識、女性ならではの効果的な販促戦術に至るまで、多くの実績と定評がある。住宅新報社で、シリーズ第三弾「目からウロコの営業心理学」を好評連載中。

また、週刊住宅新聞に連載した『100人の人間交差点』を一冊の本として出版し、多くの共感を得る。昨年は駿河台大学にて「仕事と生き方」をテーマに講演し、好評を博す。営業とはまさにその人の生き方そのものだ実感する。

JRC株式会社

〒160-0023 東京都新宿区西新宿 8-14-17-905
TEL 03(3369)5751 FAX 03(3369)6139・E-MAIL pro@jrc-e.com

FAXでお申込ください。 FAX 03-3369-6139

きりとり

FAX 03(3369)6139



元気の出る講座」申込書

会社名	代表者名 (役職)				
住所〒					
TEL			FAX		
	氏名	年令	職務内容	勤続	備考
受講者名					