

11月27日
JRCセミナー

開催！

視点を換えれば行動が変わる。行動が変われば成果が上がる！

『営業マン勝利の視点と行動』

今回は、営業マンが勝利する為のノウハウを、最近の事例や、効果的な実践手法・営業手法等から学びます。更に、住宅リフォームコンサルタントのプロ・佐藤時夫先生のリフォーム営業のテクニックなど、今日から活用できる具体的な方法を習得できるセミナーを開催します。

開催要項

開催日：2003年11月27日（木）

開催時間：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

受講料：1名 30,000円
（昼食代、テキスト代、消費税含む）
1社2名以上のお申込みの場合は1名、29,000円

講師：斉子 典夫 JRC株式会社 代表取締役
加藤 澄子 " ヒューマンリソース事業室室長
佐藤 時夫 株式会社佐藤事務所 代表取締役
主催：JRC株式会社 協力：株式会社週刊住宅新聞社

開催内容

第1部 10：30～12：00

市場構築型の営業マンの条件
市場の構築は信頼の構築と顧客の創造だ
これが顧客の心をつなぐ営業手法だ

第2部 13：00～14：30

住宅リフォームの営業テクニック
リフォーム営業の原則
修繕・増改築営業のテクニック

第3部 14：45～15：30

営業戦略的会話術をマスターする
ラッキースマイルでスムーズな会話を
実践!! “顧客の心を開く会話 開かない会話”

第4部 15：40～16：30

これが営業マンの活力剤だ！
目標はノルマではなく道しるべだ
「やらされ感」から「自発性」へ
勝ち方をマスターする営業マンは強い

このセミナーの5大特長

- 勝つ秘訣問題解決の実際的ヒントがここにある
- 1日4コマで営業のエッセンスを短期集中のレッスンで学べる
- 新しい各企業の成功・失敗例をベースに展開するので即効性のある体系的理解が出来る
- パワーポイント等をふんだんに使うのでビジュアルで判りやすい
- 全国から参加企業が集まるのでメリットの多い交流ができる

申込書 必要事項をご記入の上、FAXにてお申込み下さい。FAX 03-3369-6139

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

お振込先：UFJ銀行 新宿新都心支店 (普) 5319151 JRC株式会社
(お申込み後、1週間以内にお振込みをお願いいたします。尚、振込手数料は貴社負担。)

お問合せ先 JRC株式会社 東京都新宿区西新宿 8-14-17-905 TEL 03-3369-5751

講師プロフィール

斉子 典夫（さいす のりお） JRC株式会社 代表取締役 JRCプロ戦略研究所 所長
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D o（ドゥ）イズムとPLK理論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」セミナーは好評を博す。その他、東京ガス、住宅金融公庫、東京リーガルマインド（LEC）等で、「営業成功ノウハウ」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4年目を迎える。現在、大阪大学大学院と営業心理学を共同研究中。今年の4月にその第一弾として、成果を発表した。

加藤 澄子（かとう すみこ） JRC株式会社 ヒューマンルネッサンス事業室室長
立命館大学経済学部卒業。不動産業界はじめ、幅広い分野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。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と実感する。只今、住宅新報に「目からウロコシリーズ」第3弾“営業心理学”を連載中で、大変好評を得、注目を浴びる。

佐藤 時夫（さとう ときお）株式会社佐藤事務所 代表取締役 JRCプロ戦略研究所 研究員
独協大学経済学部卒業。卒業後、矢野経済研究所にマーケティングコンサルタントとして4年間勤務。その後、流通技研に勤務し、大手不動産会社の団地建設におけるコストダウン研究に参加。この時代に職人達から建築施工を教わる。1976年から総合経営研究所に勤務し、全国地場建設会社の経営指導を行う。1984年住宅建築経営コンサルタントとして独立し、(株)佐藤事務所を設立し、今日に至る。著書に『工務店の営業のテクニック』（株）日本コンサルタントグループ刊）『工務店体質改善シリーズ』（日建新聞に平成元年から11年間に渡って連載）などがある。各県商工会連合会の主催等で年に8回から76回の講演会を行う傍ら、全国の建築会社の営業・工事管理・財務管理・人事管理を直接指導する。(株)建築資料研究所の衛星放送スタート時に出演など、多方面で活躍中である。

企業活力UP・人材育成をサポートする

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