

申込み期限 | 平成28年 7月27日(水)

以下のすべての項目をご記入のうえ FAX いただくか、同じ内容をメールでお送りください。
ホームページ（スマートフォン対応）からもお申込みいただけます。

人材育成メニュー / 営業・商談能力向上セミナー〈1回目〉

夢を叶える営業術！～超一流営業マン育成戦略セミナー～

フリガナ	② 参加講座（参加するものに○）		
① お名前	全4回全てに参加（推奨） 第1回 / 第2回 / 第3回 / 第4回		
③ ご住所（〒 - ）	④ 性別 男 ・ 女	⑤ 年齢 歳	
⑥ 携帯電話番号	⑦ 電話番号 ()		
⑧ メールアドレス @	⑨ FAX 番号 ()		
⑩ 現在の雇用状況（該当するものに○） 1. 未就業 2. 就業中（正社員 / 派遣社員 / パート・アルバイト / その他） → 現在の職種（ ）			
⑪ 今後の希望（該当するものすべてに○） 1. 就職希望 2. 創業希望 3. 転職希望 4. その他（ ）		⑫ 希望される業種・職業・働き方など	
⑬ この講座をどのようにお知りになりましたか？（該当するものすべてに○） 1. ホームページ 2. チラシ（どこで ） 3. 知人から 4. ハローワークから 5. 協会からのお便り 6. その他（ ）			
⑭ 本講座をみなさまのニーズに応える、充実した内容にするため、これまでの職歴、お申込みの理由、どんなことを学び、 どんなことに活かしたいか、などをお聞かせください。（講師に伝え、講座の内容に活かします）			

注意事項

- 全回連続受講が基本ですが、やむを得ない場合は選択受講も可能です。
- 定員を越えた場合は「抽選」「求職者優先」「お申込み受付順」のいずれかの方法で選考し、結果は申込者にご連絡します。
- ご記入いただいた個人情報については、高島地域雇用創造協議会が責任をもって管理し、本講座に関する連絡および効果の分析、他の関連講座やセミナーの情報提供などに使用し、それ以外の目的では使用いたしません。

お申込み・お問合せ先

高島地域雇用創造協議会 - たかしまの未来を創る シゴトおこしプロジェクト -

FAX / **0740-25-5732**

メール / **info@takashima-shigoto.jp**

ホームページ / **http://www.takashima-shigoto.jp**

ホームページからのお申込みは「お問合せフォーム」からお願いいたします。

〒520-1501 滋賀県高島市新旭町旭一丁目10-1 高島市観光物産プラザ2F
TEL 0740-25-5731（平日8:30～17:15）



対象



求職者



創業希望者

たかしまの未来を創る シゴトおこしプロジェクト

8月1日
START

連続 全 4 回

受講無料

定員 15 名

営業・商談能力等向上セミナー〈1回目〉



夢を叶える営業術！



～超一流営業マン育成戦略セミナー～

こんなことが学べます

「自分」の
理念づくり

コミュニ
ケーション
の基本

商談の流れ
ファンづくり

感情の
コントロール

こんな未来が拓けます

高島市内
の企業
に就職

新規採用職員
既存職員の
スキルアップ

創業時の
スキルアップ

人生に必要なものとは？ ～理念づくり～

1
日目

座学

8月1日(月)

開講 13:15

終了 16:15

会場：高島市観光物産プラザ
3階 会議室3-A

内容

- ・夢と目標の違い
- ・自分にとっての一番の価値とは？
- ・目標達成のメカニズムとは？
- ・モチベーション
- ・出来る人脳と出来ない人脳…
- ・成果を上げるのキーワード

人生においてどうしても身につけたいもの ～ビジネスコミュニケーションのブラッシュアップ～

2
日目

座学

8月8日(月)

開講 13:15

終了 16:15

会場：高島市観光物産プラザ
3階 会議室3-A

内容

- ・コミュニケーションとは何か？
- ・一目ぼれの法則
- ・場の雰囲気を変える方法
- ・言葉の持つパワー
- ・チンチンワーク

企画提案とプレゼンテーション ～情報発信と契約獲得まで～

3
日目

座学

8月22日(月)

開講 13:15

終了 16:15

会場：高島市観光物産プラザ
3階 会議室3-A

内容

- ・商談の流れ
- ・絶対的ファンの作り方
- ・商談サイクルの無限化！
- ・他人との差別化
担当者の持つべき役割
- ・ブランディング
- ・キャッチコピー

企画営業の実際と体験

4
日目

座学

8月29日(月)

開講 13:15

終了 16:15

会場：高島市観光物産プラザ
3階 会議室3-A

内容

- ・紹介引出し
- ・感情のコントロールで
効果倍増！
- ・生きがいを持つという事
- ・これであたも
一流ビジネスマンに！

講師紹介



Ohtsuka Iwaya

大塚 巖也 氏

有限会社アイエスコンサル
ティング 代表取締役
MDRT 成績資格終身会員

つなげる提案型営業で軒並み業績を伸ばし「京都イチの幸せ老後設計士」をキャッチフレーズに生損保総合保険の相談・販売を主な業務とし、社内研修や経営者向けセミナー講師としても活躍中。現役の営業マンである。著書「99%断られない営業の仕組み」

※MDRT とは、全世界の生命保険営業職の、毎年業績世界のトップのメンバーで構成された、専門家による国際的かつ独立した組織。