

誰も教えてはくれない

教科書には載っていない

本気で成長を望むあなたへ

プロフェッショナル ビジネスマン

養成講座

Professional
Businessman
Cultivation
Lecture

受講者
限定 **20** 名様

講座概要

- 第1フェーズ- 聴く力養成講座
- 第2フェーズ- 伝える力養成講座
- 第3フェーズ- 合意形成力養成講座
- プロとしての考え方-



講師紹介

M & S

代表
石川 将平 氏



大阪府出身。営業系コンサルタントとして総合経営コンサルティング会社で10年間修行。60社以上の企業で営業部門の立て直しや営業マンのマネジメント業務支援の経験を有する。

●URL: <http://www.ms-commitment.jp/>

お悩み(事実に基づく)

マネジャー	プレーヤー
指示しても思う様に動いてくれない	商談力が弱い
部下との距離を感じる	会話が上手くない(聴き手or伝え手)
人間関係が一部うまくいっていない	
先行管理ができない(先を見越した上での事前調整、リスクヘッジなど)	
他人(社内社外問わず)への配慮に欠ける時がある	
感情のコントロールが出来ていない時がある	
理不尽だと思えることが少なくない	

問題点
1. <u>聴けていない</u> (尋ねることもできていない)
2. <u>伝えることができていない</u>
3. <u>そもそも、プロとしての基本的な姿勢、考え方が身に付いていない</u>

対策: 当養成講座の着眼点
聴ける力強化
伝える力強化
合意できる力強化

主催



〒450-0002
名古屋市中村区名駅3-24-8 三立ビル3F
TEL:052-589-6435 FAX:052-701-2628

セミナー開催事務局担当: 柴田
●URL: <http://www.kofficenagoya.com/>

プロフェッショナルビジネスマン養成講座

全6回 - 第1フェーズ 聴く力養成講座 開催スケジュール -

セミナー名	回	形式	日時	場所
-第1フェーズ- 聴く力養成講座	1	座学①	10月18日(木)19時~21時	名駅四丁目会議室5F
	2	座学②	10月25日(木)19時~21時	名駅四丁目会議室5F
	3	ケーススタディ①	11月1日(木)19時~21時	名駅四丁目会議室5F
	4	ケーススタディ②	11月8日(木)19時~21時	名駅四丁目会議室5F
	5	ケーススタディ③	11月15日(木)19時~21時	名駅四丁目会議室5F
	6	ケーススタディ④	11月29日(木)19時~21時	名駅四丁目会議室5F
-第2フェーズ- 伝える力養成講座	全6回 (座学2回+CS4回)		2013年2月上旬~3月中旬	名駅四丁目会議室5F
-第3フェーズ- 合意形成力養成講座 -プロとしての考え方-	全6回 (座学2回+CS4回)		2013年3月下旬~4月末	名駅四丁目会議室5F

上記テーマでお悩みのビジネスマンにオススメ!

会場 名駅四丁目会議室

(名古屋市中村区名駅4-24-12 グローバビル5F)

笹島交差点から広小路沿いへ東へ170m(愛知銀行と王将の間)

受付 開始15分前から受付を開始致します

参加費 3,500円(セミナー1回・お1人分 割引制度あり※1)

各フェーズごとにご参加頂くことも可能です

※1 複数参加特典

各フェーズごとにご一括でお支払い頂く場合:21,000円→**18,000円**

尚、お振込先はお申込後、主催者側からご連絡いたします。

※2 注意事項

キャンセル期限:各講座の開催**1週間前迄**(振込手数料を引いた額をご連絡のあった日から**1週間以内**に返金いたします。)

万が一講座開始1週間前を切ってキャンセル頂きますと、返金の代わりにDVDに講座の様子を収録したものを後日送付予定。(講座終了2週間後)

交通案内



ご希望の講座全てに○印をお願いします!

第1回	第2回	第3回
第4回	第5回	第6回

申込方法 FAX

FAX:052-701-2628

貴社名			ご担当者		
貴社住所					
TEL			FAX		
ご参加者 お名前	1	ふりがな	2	ふりがな	

当養成講座にご参加頂いたお客様の問題意識

- ・話をしてもうまく相手に伝えることができない！
- ・何を質問していいかわからない！
- ・話すことが苦手！
- ・他人の話をしっかり聴けていない！
- ・話が折り合わないことがある！
- ・言いたいことが言えない etc.



・・・そして講座修了後は？ —参加者の声—

営業マンS様

よく上司から「聞き方が甘い」と言われてきました。自分としては何が甘いのかよく理解できていませんでした。こちらの講座に参加して大事な事に気付くことができました。それは、相手によって話の切り口を用意しないと、必ず聴くべき情報が漏れるということ。まだまだ実践ではぎこちないですが、少しずつトライしていこうと思います！

技術マンH様

私は、技術畑一本で育ちましたので、はっきり言って話をすることが苦手でした。ある時、会社から「これからの技術マンは、話ができる技術営業にシフトする必要があるので、外部セミナーで話す技術を磨きなさい」との命を受け、当養成講座に参加しました。講座修了後、大きく考え方が変わりました。一技術であっても、営業や管理を含めたチームとして機能していること。そのようなチームにおいて、自分自身が、聞けない・伝えられないようでは、チーム機能自体が成り立たない上に、お客様に対しても良い仕事ができるはずがないと認識することができました。まずは、話す前に他人の話をじっくり聴けるように、行動計画表をもとに励んでいきます。

まずはコミュニケーションの基本を知って、実践すること！
そうすることであなたのビジネス力が会社に貢献、ひいては、どんな状況でも打ち勝つビジネスマンへと成長できます！
最新のプロフェッショナルビジネスマン養成講座へのあなたの投資金額は、1回あたりたったの**3,500円**です。お申込は今すぐ！

