

限界突破 セミナー

第16回

2012.01.21 sat
14:00-16:40

※ご名刺、筆記用具をご持参ください。

第16回 ビジフォーム 限界突破セミナー
 【日時】1月21日(土) 14時～(13時30分受付)
 【定員】50名
 【会場】山口市内
 【参加料】(1名) 一般5,000円
 ビジフォーム会員 3,000円

限界をぶちぎる。

第1部 日報が、あなたの営業の教科書に [14:00～14:30]

講師 / 中司 祉岐 なかつか よしき

営業に回っていて成績がいまいちのときは、無理しても頑張るか、落ち込むくらいではないでしょうか？もし、そんなとき、成果を出せる営業の教科書があったらどうでしょう？格段に成果が変わり、いつもコンスタントにいい成績を維持できます。そんな魔法のようなあなたの営業の教科書を日報で作ることができます。

【講師プロフィール】

(株)ビジフォーム 代表取締役 日報の赤ペンコンサルタント 中司 祉岐
 中小零細経営者のためのコンサルタントとして2008年ビジフォームを創業。販売員、管理者としての実体験を通して、体系化した接客、営業、販売促進指導などを基に経営者の支援を行う。着実に売上を伸ばす手法には定評があり、年々増加するクライアントの中からは日本一も輩出した。著書「A41枚で「いま、やるべきこと」に気づくなかつか日報」(経済界)



第2部 気配り1つでここまで変わる! 「ぶちぎり営業術」 [14:40～16:10]

講師 / 後田 良輔 うしろだ りょうすけ

- 提案が良くても売れません！営業の失敗原因、成功要因とは「気配り」にあり
- 新規飛び込み成功率72.6%。新規で30億円稼いだ気配り理論「ぶちぎり理論」とは？
- お金を稼ぐ「ぶちぎり理論」の三原則とは？
- 気配りは選択と集中。正しいキーマン=決定権者との付き合い方
- 1日の行動でみる「ぶちぎり理論」の具体事例 ～午前・午後・夜～
- 気が利かない部下に気配りを教える「とっておきの方法」
- 売上が10年継続する気配り5つのポイント
- 気配りとは「社会人のタスキ」。志が売上と共感を呼ぶ

【講師プロフィール】

現役大手広告代理店 営業マン 兼 スーパー副部長 後田 良輔
 四流大卒ながら倍率300倍をくぐりぬげ、東証一部上場の大手広告代理店に奇跡的に入社するも、新人時代は大失敗の連続。やがて「今日もまた怒られる」と、うつ状態となり、半年間社会人をリタイア。休職中、「もう2度と失敗したくない」と決意し、デキる社員の行動を2000時間観察し、夜の街に3000万円を投資。その結果、独自の「ぶちぎり理論38」を開発。いまや「飛び込み営業成功率」は72.6%。上場企業を含む10社社名だたる企業から獲得した金額は、累計30億円以上を誇る。著書「落ちこぼれでも3秒で社内エースに変わる!「ぶちぎり理論38」」(ダイヤモンド社)、「逆境を活かす! 就活面接「エモロジカル理論」」(実務教育出版)



第3部 質疑応答・ビジネスマッチング [16:10～16:40]

向上心をもって、真面目にビジネスに取り組む方や素晴らしいビジネスプランを持っている人、勢いのある人同士、想いを共感・共有し、刺激をもらい、お互いが成長しあえるような会にしましょう。(後田良輔氏にも出席してもらいます。)

【第16回 ビジフォーム 限界突破セミナー 参加申込書】

申し込みが殺到するおそれがありますので、ご希望の方はぜひお早めにお申し込みください

事業所名	ご住所		
参加者お名前	TEL		
	FAX		
講演終了後、有志で懇親会(90分程度)を行います。出席されますか。 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない			
ご記入いただいた事業所名・お名前につきましては参加者名簿を作成し、参加された方に配布させていただきます。参加者名簿に掲載し、配布することについて了解されますか。 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない			

FAX送信先 083-921-7656

メールでのお申し込み・お問い合わせは
seminar@visiform.jp

“ずっと一緒”安心コンサルティング
 株式会社ビジフォーム