

# 限界突破 セミナー

第15回

2011.12.01 thu  
19:00-21:40

## 第15回 ビジフォーム 限界突破セミナー

【日時】12月1日(木) 19時～(18時30分受付)

【定員】50名

【会場】サンフレッシュ山口 山口市湯田温泉5-5-22

【参加料】1名一般5,000円

ビジフォーム会員 3,000円

※ご名刺、筆記用具をご持参ください。

# 限界を超える「営業トーク」。

### 第1部 日報で見つける、売れる営業トーク [19:00~19:30]

講師 / 中司 社岐 なかつか よしき

ビジネスマン、経営者、接客業の方々は、お客様と話される時の営業トークが売上に直結します。この間までは売上成績がよかったのに、今月はさっぱり。そんな時、何も変わっていないようでも営業トークの内容が変わっていたりします。あなただけの売れる営業トークは必ずあります。日報でその売れるトークを見つけ、成績アップ! 売上アップ!

#### 【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 社岐  
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 ムリせず、ウソをつかず 1億売れた営業の秘訣 [19:40~21:10]

講師 / 藤富 雅則 ふじとみ まさのり

■営業で成果を出したい方 ■商談の場の空気づくりが苦手な方 ■どんな営業をしたらよいのか悩まれている方 などなど、営業に悩まれている方、また自社の営業を強化したいと考えておられる経営者の方にお勧めの講演。講師は、実績もあまりないITベンチャーの会社で、7年間トップクラスのセールスで活躍。主要顧客の契約をまとめ上げ、同社を株式上場させるまでに。その記録は7年たった今でも塗り替えられていない。しかし、そのセールス手法は、ムリをしらず、ウソをついて築いたものではない。お客様の心をつかみ、その場の空気、主導権をつかんだ『ムリせずウソをつかず1億売れた!』の「営業トーク」の賜物。その魔法のような営業の秘訣を是非この機会に身に付けてください!

#### 【講師プロフィール】

日本アイ・オー・シー 代表取締役 集客・営業アドバイザー 藤富 雅則  
高校卒業後、一流料理店で板前修業を開始。技術だけでは独立できないと気づき、修業5年目で経営の勉強を開始。1995年、ITベンチャーの総販売代理店へ転職。2年目でトップセールスとなり、3年目で本体に移籍する。7年間に渡りトップクラスの成績を収める中、大型商談も次々と受注し億単位の商談も成約するなど、同社の株式公開に大いに貢献する。2003年、日本アイ・オー・シーを設立、代表取締役就任。現在は、見込み客を発掘する仕組みを、クライアントと共に築きあげたり、同行営業など「集客・営業」に特化したユニークなコンサルタントとして活躍中。著書「脱 絶望セールス! ムリせず、ウソをつかず1億売れた!」(「営業トーク」)(すばる舎)



### 第3部 質疑応答・ビジネスマッチング [21:10~21:40]

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。(藤富雅則氏にも出席してもらいます。)

## 【第15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