

セミナーを受講したけど実践できなくて困っている人、強みを活かさなくて困っている人。

# NO.1養成塾 愛媛第1期生募集

強み戦略を実践 成果にこだわる 体験型説明会開催!

お客様との関係性を変える▶

顧問契約の獲得件数アップ!

ツールのオファーを変える▶

看板と冊子の内容を変え売上倍増!

従来の営業スタイルを変える▶

成約件数の伸び率アップ!

ビジネスモデル構築シートと自己紹介作成シートを全員に差し上げます。

- 世の中にはたくさんの研修やセミナーがあります。それらはすべて素晴らしいものであり、知識が入り、とても学びになります。しかし、実践できない人が多いのはなぜでしょう?実践するまでのプロセスが受講生任せになっているからです。
- 会社・店舗が存在しているということは必ず存在価値、強みがあります。その強みを活かしましょう。
- 【強み戦略の実践・成果にこだわるNo.1塾】は3ヶ月集中、少人数(定員6名)チーム実践型の「短期集中」「少数精鋭」だから結果がでます。

開催日

3月5日(火)・3月19日(火)  
午後1時30分▶3時30分

参加費

3,000円

会場

西条産業情報支援センター  
愛媛県西条市神拝甲 150-1  
☎(0897)53-0010

主催

魁文堂 代表 能瀬 明  
愛媛県西条市神拝甲 164-1 306号  
☎(0897)53-9285

講師紹介

プロフィール

株式会社ちよだ 代表取締役 渡邊敬子

淡路島生まれ、48歳で社会進出、人脈なし、資金なし、知識なしで夫の父の会社経営に参画。時代の変化と共に業態を変え、印刷しない印刷会社から広告代理店そして、フリーペーパーの発行や自社商品の企画などを行う。様々な研修を受講し、数々の失敗を経験する。

「イベント出店セミナー」や「コミュニケーションセミナー」などを手掛ける。現在はビジネスモデル構築プロデューサー、感動ストーリーテラーとしてお客様の強みを生かした戦略を社会に広げています。



推薦文

株式会社ブラフ 営業兼研究 井上 保

私の会社はもうすぐ6年目になる美容機器を販売する小さな会社です。

最大の悩みがありました。

それは、商品に自信はあるけれどお客様に伝わらないという事です。ドコをターゲットにしているの?何故売れているの?どんな風に喜んでいただいているの?次々と自分の頭の中がクリアになり最後には会社の“想い”が自分の言葉となりツールも制作していただきました。

私自身のプレゼンも以前よりスムーズにいき、今のところ2カ月で8社連続商談成立(以前は1ヶ月に1社有ればいいかという程度)しています。売り上げも創業来最高の状態が2カ月続いております!

愛媛第1期No.1 塾体験型説明会申込書		説明会の参加希望日に☑を入れて下さい。	
会社名		<input type="checkbox"/> 3/5	<input type="checkbox"/> 3/19
会社住所		TEL	
フリガナ	役職	E-mail	
氏名			

参加費は当日、会場にてお支払い下さい。終了後、個別相談もお受けします。

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申込みください～

- 説明会に参加されるお客様から頂きました個人情報は、今後弊社の研修案内各種情報のご案内に利用させて頂くことがあります。
- お客様から頂きました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接連絡頂くことにより、適宜、ご要望に応じた対応をさせていただきます。

メール又は FAX にてお申し込みください。番号の掛け間違いにはご注意くださいませ。

E-mail:na@kaibundou.com

FAX:0897-53-9285