

全国各地で  
大盛況!!

## 営業・販売力強化セミナー

飛込み営業・生涯無敗のスゴ腕セールスウーマン  
“朝倉千恵子”が伝授する受講者大絶賛のすごいセミナー

### 営業・販売の現場ですぐ役立つ!

# 初対面の1分間で 相手をその気に させる技術

受講後に必ず  
意識が変わります!

トップセールスと言われる人は、お客様との初対面の一瞬に全てを集中させて、その後の商談・交渉を有利に展開しています。

販売・営業の世界で継続的に成果を上げるためには、この初対面での1分間が「カギ」となります。そこで、すぐに使えてすぐに結果が出る「1分間で相手の心をつかむ」秘訣について伝授します。

講師

営業指南書をはじめ著書37冊を持つカリスマ講師  
株式会社新規開拓 代表取締役社長  
**朝倉 千恵子氏**

**日時** 令和2年2月21日(金) 午後1時30分～3時30分(質疑応答含む)

**会場** コラッセふくしま 5階「小研修室」

**申込** 会員 1名 4,000円 ※令和1年度無料受講券使用可  
非会員 1名 6,000円 (テキスト代含む)

定員  
**48名**  
申込みは  
お早めに

**申込先** 公益社団法人 福島法人会  
福島市三河南町1-20(コラッセふくしま7F)  
TEL.536-1291

**FAX. 525-2311**

【振込口座】東邦銀行/本店  
(普)23634  
(振り込み手数料のご負担をお願いします)

### 「営業・販売力強化セミナー」申込書

(会社業種: )

会社名				電話			
住所				FAX			
参加者		役職		参加者		役職	
無料受講券	名分を使用します			参加者	名分 円を 月 日銀行に振り込みます		

※個人情報の取り扱いについては、当会の事業活動以外の目的では利用することはありません。

## 営業・販売力強化セミナー

# 営業・販売の現場ですぐ役立つ！ 初対面の1分間で 相手をその気にさせる技術

すぐに使えて  
すぐに結果が  
出る!!

## 講座内容

- ◆第一印象の重要性
  - ・初対面・商談を制する極意
- ◆礼儀・挨拶の仕方
  - ・これを極めれば武器になる
- ◆売れる営業担当者の「ABCDの法則」
  - ・売れる営業担当者が実践している法則
- ◆究極の質問話法を身に付ける
  - ・断り文句を上手に切り返す質問話法
- ◆「あなたから買いたい！」と言われるために
  - ・どこで買うかよりも、誰から買いたいのか

### 講師 紹介



### 株式会社新規開拓 代表取締役社長 朝倉 千恵子 氏

1962年大阪府生まれ。小学校教師等を経て、35歳で営業経験ゼロから大手研修会社に入社し年間売上ダントツ1位となる。2001年独立。03年にオフィスを東京・日比谷の帝国ホテルタワーに移転。04年株式会社新規開拓を設立。現在は丸ビルにオフィスを構え、社員教育・営業研修のコンサルタントとして全国各地を飛び回るカリスマ講師。主宰する「トップセールスレディ育成塾」の卒業生は2700名にのぼる。【著書】『コミュニケーションの教科書』『初対面の常識』など37冊。



- 既納受講料の返却は致しません。当日不参加の場合は、代理のご参加をお願いします。
- お申し込みの方には、改めて通知しませんので、時間厳守のうえご参加ください。
- コラッセふくしま駐車場(30分無料100台)はありますが、混み合いますので、お早目にお出かけ下さい。(駐車料金のご負担をお願いします)