

要予約/無料

快適なオフィス環境を、大切なすべてのお客様へ

# RISOフェア

川口会場セミナーのご案内

日時 **2012年7月11日(水)**  
10:30~12:00・15:00~16:30

会場 **川口市民ホール**  
**4階 展示会場内**  
埼玉県川口市川口1丁目1-1

セミナー1 10:30~12:00

## 一度会ったら忘れない!営業力強化セミナー

ビジネスの大原則です。営業力が無ければ企業の成長は無い。営業マンの営業力強化は企業にとっての死活問題・生命線。営業力を高めると言っても、具体的な方法が良く分からない。営業力強化にはセオリーがあります。そのセオリーを知るだけで、売れない営業が売れる営業に変わります。売れる営業と売れない営業の分かれ道は、小さな違いなんです。

本セミナーで、営業の突破口を開いてみませんか?

1. 確実に成果に結びつけるプリフレーム
2. 営業量を倍増させる行動管理術
3. 自社の強みを効果的に伝える方法
4. 顧客に負けない交渉力強化法
5. 最重要!ヒアリングの極意
6. 営業で成果をあげるために最も重要な事とは?

セミナー2 15:00~16:30

## 部下育成に悩まない!適材適所を知る ヒューマンアセスメント実戦セミナー

部下の困った行動には必ず理由があります。上司は部下の行動特性を正確に見極める能力が必要不可欠です。

上司が部下を見分けるポイントをお伝えすると共に、ヒューマンアセスメント手法を使った行動特性のコツを具体的にお伝えします。

1. 困った部下への対処法
2. ヒューマンアセスメント手法のポイント
3. 4つの演習で分かる部下の特性
4. 人事評価のプロが見る適材適所とは?
5. 部下のモチベーションを高める方法



【講師紹介】

**渋谷 雄大**(しぶや たけひろ)氏  
ジャイロ総合コンサルティング株式会社  
セミナー事業部長  
売らない販促コンサルタント  
中小企業診断士

神奈川大学卒業後、訪問販売会社にて最年少  
トップセールスを樹立。

2002年、サプリメント専門チェーン店の事業  
責任者として、SCや百貨店などへの出店戦  
略、人材育成、プロモーション・広報などを一  
手に引き受ける。

2003年、同社が倒産、経営幹部としてサブ  
リメント専門チェーン店の譲渡交渉を行い、  
2004年、自然派化粧品会社へ吸収合併。同  
社で感動接客実践のノウハウを学ぶ。

2005年、同社を退職後、Webを活用したプ  
ロモーションを実践し、現在は営業強化、店舗  
戦略、人材育成、販売促進、Webコンサルテ  
ィングなど幅広い分野でコンサルティングを  
行う。講演数は年間150回を超える人気講  
師である。

※満席になり次第、締め切らせていただきます。 ※1社様2名までとさせていただきます。

お問い合わせ

**イーグル事務機株式会社**

〒332-0017 川口市栄町2-9-20  
TEL. 048-251-2248 FAX. 048-256-0184 www.eagle-bm.co.jp

快適なオフィス環境を、大切なすべてのお客様へ

# RISOフェア

**会場** 川口市民ホール  
4階 展示会場内  
埼玉県川口市川口1丁目1-1



たくさんの特典・イベントをご用意してお待ちしております。

## セミナー参加申込書

下記必要項目にご記入・チェックの上、FAXにてご返信ください。

ご希望のセミナーに○をつけてください

<input type="checkbox"/>	<b>セミナー1</b> 一度会ったら忘れない!営業力強化セミナー
<input type="checkbox"/>	<b>セミナー2</b> 部下育成に悩まない! 適材適所を知るヒューマンアセスメント実戦セミナー

貴社名 (貴校名)

部署名

お名前

ご来場人数

名

ご住所 〒

E-mail

@

TEL

FAX

ご記入いただきましたお客様の個人情報は、当社事務機販売（賃貸借）業務範囲で商品情報、各種イベント、セミナーに関する情報等を提供する目的に利用させていただきます。なお、お客様の許可なく第三者に開示することはいたしません。

プリントに関してお困りのことなどございましたらお知らせください。

▼ ご予約はこちら FAX: 048-256-0184 ▼