

経営者・経営幹部・管理職必見！ ”弊社代表の営業話法を一挙公開！ ”

大好評により

関西開催決定！～6000社超のコンサルティング実績から学ぶ！～

経営者・経営幹部限定！
20名 定員になり次第締切

“岡弘己”の実践！セールスマインド・マーケティング

“ブレイン・サプライ代表の岡弘己(おか ひろみ)”が昔は口下手だったことご存知でしょうか。

セミナーやお客様との前で話をするとき、意外と知られていない1人で過ごすときの“岡 弘己”。実はこの違いを知っているのは家族以外、私(某役員)だけではないでしょうか。

昨今の日本経済および世界情勢をみるなかで、今後求められるのは“こころを理解する力”、そして“先を読む力”。さらにお客様と接する場面で必要なのは、

「お客様の心理を表面以上に理解すること」「お客様の要望を期待以上に満たすこと」

今回は、その中で常日ごろから岡弘己自身が実践している「セールスマインド・マーケティング手法」について、本人より3時間語り続けます。いままで、「過去の岡のセミナーで時間が短かった」方、「改めて岡の話を知りたい」方、「とりあえず岡を見てみたい」方、どのような理由でも結構です。

前職の三井住友海上時代からずば抜けた営業センスで顧客開拓をしてきた岡弘己の最初で最後のセミナー内容になるかもしれません。特に、人前で話をするのが苦手な経営者・経営幹部の方には、多くのネタをご提供させていただくこととお約束します。定員になり次第締め切らせていただきますので、お早めにお申込ください。

■ セミナープログラム ■ (予定)

1. 人前で話が苦手だった若手社員時代
2. 人生を変えた多くの“出会い”ープラス思考で考えるきっかけとは～心がけについて解説します
3. セールスマインド手法マーケティングはこのように実践している！～事例を踏まえ多数のネタを提供します
4. これから求められる“人間力”、“先を読む力”とは ～ これからの時代の生き残りは“ヒト”の時代です

その他、多数の事例などを予定しております。その他の内容はセミナーでお確かめいただければ幸いです。

■ 講師プロフィール ■

株式会社ブレイン・サプライ 代表取締役 岡 弘己(おか ひろみ)

1986年三井住友海上入社。2001年より中堅中小企業の経営支援を担当。就業規則・助成金等の人事労務を実施。その数6,000社以上(14年12月末)にもものぼる。2009年6月より現職。自らも経営者として、つねに経営の視点で熱く語るコンサルティングは評価が高く、全国経営者のファンが多い。現在、日々全国を飛び回る最強社労士。



●日時： **3月26日(木) 14:00～17:00** (開場:13:45～)
セミナー終了後、懇親会を予定しております(3000円程度)

●定員：20名
※定員になり次第締め切らせていただきます。
●参加費 (弊社顧問先) 10,000円(税込) / 1名様
(上記以外) 13,000円(税込) / 1名様

●場所：株式会社ブレイン・サプライ関西事務所 セミナールーム
(住所)：大阪府大阪市中央区南久宝町3丁目2-7第一住建南久宝寺ビル9階

(最寄駅)：御堂筋線本町駅10番出口を出ると左手に船場センタービルの階段を一度下り船場センタービルの地上に出る。商店街を南(難波方面)へ行くと2つ目を左折右手に萬栄1号館・セブンイレブンを越して2つ目のビルです。

●申込締切：3月20日(金)
●お問合わせ：TEL:06-6282-6233
関西事務所セミナー事務局 田宮、佐藤
TEL:03-6273-7437
東京事務所セミナー事務局 木村、島村

このまま切り取らずに、**FAX: 06-6282-6234(関西)または03-6273-7438(東京)** へお送り下さい。

「実践！セールスマインド・マーケティングセミナー」参加申込書

会社名	TEL/FAX	/
所在地	備考	
参加者様①氏名/お役職	参加者様①アドレス	
参加者様②氏名/お役職	参加者様②アドレス	

本参加申込書に記入いただいたお客様の情報については、本セミナーと関連する情報提供に使用し、個人情報の保護に関する法律(個人情報保護法) その他関係法令・ガイドライン等に従って取り扱います。