

就職カレッジステップアップセミナー

売れる営業から学ぶ

# 結果を出すための コミュニケーションと習慣術



**1 人間的魅力** 営業も就活も、「人と人とのコミュニケーション」である以上、重要になるのは人間的魅力です。どう高めればよいか具体的に解説します。



**2 第一印象** 就活でも、まずは電話でのやりとりがあるはず。表情を伝えられない分、好印象を与えるコツが必要です。そして、初対面の時の印象で、その後が大きく変わります。



**3 心を掴むセールストーク** 商品の説明ばかりしても、相手の心を掴むことはできません。就活でも、相手が求めていることをアピールしても、採用には至りません。心を掴むためのポイントをお伝えします。



**4 結果を出す習慣** 営業だけでなく、仕事、就活にも共通することですが、結果が出ない場合、自分の行動を見直すことが重要です。結果につながる行動を習慣化していきましょう。



**受講料無料**

**6/27(土)  
9:30-16:30**

**先着30名**

厚生労働省委託「若年者地域連携事業」

どんどん売れる営業マン、なかなか売れない営業マン  
すぐに就職が決まる人、なかなか決まらない人  
すぐに恋人ができる人、なかなかできない人  
どんどん幸せになる人、なかなか幸せになれない人

この2人には どんな違い があるのだろうか？

才能や能力でうまくいっているわけではない！

今からでも身に付けることができる

コミュニケーションと習慣術で結果が変わります。

**【会場】いばらき就職支援センター**（ジョブカフェいばらき 水戸市三の丸1-7-41）

**問合せ・申込** NPO法人雇用人材協会  
(平日9時～18時)

※お申込みいただいた方には、詳細のご案内をお送りします。 ※希望者には求職活動証明書を発行します。



**029-300-1738**



**s-college@koyou-jinzai.org**

上記アドレスに、お名前、電話番号、年齢、住所をお送りください。

携帯・スマホからもお申込み  
できます。

