

同じように就職活動をしているのに、すぐに就職が決まる人、なかなか決まらない人。
同じように恋人を探しているのに、すぐに恋人ができる人、なかなかできない人。
同じように人生を生きているのに、どんどん幸せになる人、なかなか幸せになれない人。
そもそも、2人には どんな違い があるのでしょうか？

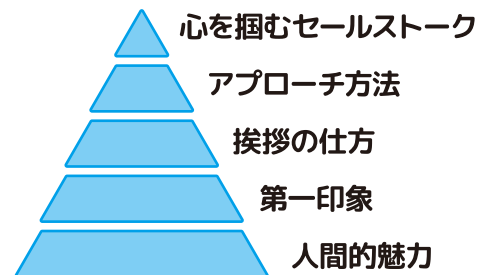
営業は「人と人とのコミュニケーション」である以上、重要になるのは人間的魅力です。
そして、どんどん売れる営業は、「抵抗感を与えない雰囲気(第一印象や見た目)」「挨拶の仕方」「お客様へのアプローチ方法」「お客様の心を掴むセールストーク」等も卓越した技術として身につけています。

人間的魅力 + 卓越した営業テクニック = この営業から契約したくなる

一方で、頑張っても結果が出ない営業は、結果を常に出す営業に対して、ほんの少しの間違った習慣が身につけています。才能や能力が劣っているというわけでは全くないんです。
その習慣は営業だけでなく、仕事、就活、恋愛など人生すべてに共通します。

- どうしたら人間的魅力を高められるか？
- そもそも人間的魅力って何なのか？
- 卓越した営業テクニックって何なのか？
- そして、どうやって磨くのか？

それらの疑問に答え、営業の基本を知ること、
「様々な仕事」「人間関係」「恋愛」「人生」に応用できる
コミュニケーションや人間関係構築スキル&習慣術を学びます。



結果を出すためには、内面の変化と、行動面の変化が必要です。内面の変化は、人間的魅力をUPさせること。行動面の変化は、「第一印象」から「心を掴むセールストーク」までの1つ1つを向上させること。これらを詳しく解説していきます。

こんな方にオススメ!

- 人間的魅力を高めたい人
- コミュニケーション力を高めたい人
- 仕事や生活で人と上手くやっていきたい人
- 仕事や人生でもっと結果を出せる人になりたい人
- 営業職に興味がある人
- 営業の基本を知りたい人 等

心が変われば行動が変わる
行動が変われば習慣が変わる
習慣が変われば人生が変わる

講師：伊藤 康夫 氏

米国CCE認定GCDF-Japanキャリアアカデミー
大手総合人材サービス会社(東証一部上場企業)の営業として13年連続で売上目標を達成し常にTOP10入り。マネージャーとして営業所をゼロから立ち上げ、年商30億円代の拠点に育てた。特別社長賞4回受賞。現在は独立し、企業向け研修講師等多数。



- 講座は、ワークを通して学びます。
- 就職活動中の方でも働いていても参加できます。
- 服装は自由です。筆記用具、昼食をお持ちください。