

就職カレッツ ステップアップセミナー

人生や就活など

あらゆる場面で**効果がある!**

営業じゃなくても**役に立つ!**

「売らないのに
売れてしまう」

スーパーセールス
心理学メンタル編



日時

平成29年7月1日(土) 9:30~16:30

会場

土浦市亀城プラザ (土浦市中央2-16-4)

対象

15歳~おおむね40歳代前半の求職者 **先着20名**
※すでに働いている方、学生も可

その他

参加費無料

交通費等自己負担

筆記用具・昼食を
ご持参ください

服装は自由です

雇用保険受給者の求職活動実績になります。
セミナー終了後、希望者には「求職活動証明」を発行します。

会場地図



※お車の方は、会場の隣および地下、博物館隣の第2駐車場(無料)をご利用ください※土浦駅西口から徒歩15分

申込み・問合わせ

まずは気軽にお問合せください

メールでの申し込み

下記アドレスに、氏名・年齢・電話番号をお送りください。

s-college@koyou-jinzai.org ※メールを受信できるよう設定の変更をお願い致します。

電話での申し込み

029-300-1738
(平日 9:00~18:00)

スマホからも申込み可能

QRコード



セールスと聞いてあなたはどのような印象を持ちますか？

ノルマが
あって嫌だ。。

断られる
のが嫌だ。。

とにかく
自信がない。。

私はコミュニケーション
するのが苦手だから無理。。

など、人によってはセールスに対する
ネガティブな印象を持たれている方も
多いかと思います。

1

しかし、よく考えてみてください！

皆さんは日々の生活の中で自然と「**セールス
をしている**」のです。就活の面接の場面で、
「自己PR」をする行為も、自分という人間を相手に
売り込むセールスと変わりはありません。

2

ただし無理やり相手に商品やサービスを売り
込むのではなく、お客様の「悩み」「欲求」「問
題」などを、**商品やサービスを通して解決
に導くプロセス**であり、お客様から大変感謝
され喜ばれる行為です。

3

是非！
うちに入社して
ください！

周囲の人から、
是非友達に
なってください！

あなたから
購入したい！

などと相手の方から
言われたくないですか？

4

セールスのスキルを身につけて行くことは「エ
ンプロイアビリティ（雇われ続ける能力）を飛
躍的に高めることとなります。セールススキル
を身につけて自分の「**就職**」に役立てていま
せんか？

講師 伊藤 康夫 氏 米国CCE認定GCDF-Japan キャリアカウンセラー

16年間勤務していた大手総合人材サービス会社と様々な団体を通じ、のべ8,000名の職業相談に
のる。職業支援、人生相談を実施。「Life（人生）」と「Work（仕事）」を「Happiness」にをテーマにか
かけ、セミナー活動、カウンセリング活動を中心に支援を展開中。



プログラム内容

- セールスで実績を挙げる重要な7つの鍵
- セールスで成果を出すための心理法則
- 自尊心の高め方と積極的な心構え
※自尊心：自分がいかに好きか？自分を価値ある人と思えるか？
- 一瞬で信頼を獲得できるスーパーテクニック
- 人はなぜ買いたくなるのか？

対象者

- セールス（営業）スキルに興味がある人
- コミュニケーションスキルを高めたい人
- 面接スキルを高めたい人
- 対人関係をより豊かにしたい人
- 自信をつけたい人