

社員を伸ばし組織全体の営業力を高める実践型セミナー！

社員育成法！販売戦略・戦術の強化！

「社員の営業力強化・業績向上」セミナー

小規模事業者にとっての社員の教育法とはどうあるべきでしょうか？教育がないと人は枯れると言われる。気配り上司の部下指導のポイント、相手の重要感を認め、どんな時にやる気が出て満足感を感じるかを学ぶことが大切です。

会社を維持・発展させるために、やりがいのある明るい職場づくりが求められます。

本セミナーでは社員を伸ばし組織全体の営業力を高める方策を理論、事例、実習により学ぶセミナーです。

日 時： 2018年10月19日（金）午後2時～4時

内 容： ① 明るく・楽しく・元気の良い職場づくり
② 社員はどんな時にやる気が出て、満足を感じるか
③ 社員への人間関係改善と動機づけ

講 師： にしむらセールス&ヒューマン研究所
所長 西村 文彦 氏



<講師略歴> 大阪府豊中市出身。青山学院大学卒業後、東芝情報機器㈱にてオフィスコンピュータの販売に従事。営業推進本部では同社及び全国の販売店の営業担当者にセールスを指導。その後、インサイトラーニング(株)の人間関係で著名な教育家、箱田忠昭氏に師事し、営業推進実務、研修インストラクターに従事。2000年に「にしむらセールス&ヒューマン研究所」を設立。心理学や人間関係論を駆使し、受講者と同じ目線で話す現役営業マン講師。事例を理論に繋げた語り口に共感が持たれている。

会 場： 港区立商工会館「2階研修室」（港区海岸1-4-28）

参加費： 無料 / 募集定員：60名（先着順）

申込方法： ○下記の申込書にご記入の上、FAX送信（03-3435-4790）してください。
○参加券の発行はございません。定員を超え、ご参加いただけない場合は弊所よりご連絡します。
○キャンセル待ちの方がいらっしゃる可能性がございますので、お申し込み後、欠席される場合は事前にご連絡ください。
○地震その他の災害等の危険性が高い場合、又は東京都からの集会自粛要請等により事業を中止させていただきます場合がございます。その場合は電話・FAX・メール等によりご連絡します。

お問合せ： 東京商工会議所 港支部（担当：池浦） Tel 03-3435-4781 Fax 03-3435-4790
港区浜松町2-4-1 世界貿易センタービル5階

Fax：03-3435-4790

切り取らずこのままFAXしてください

東京商工会議所 港支部 行き

10/19 『社員の営業力強化・業績向上』セミナー <参加申込書>

事業所名	TEL	
	FAX	
	事業内容	
住 所	〒 ー	
参加者名①	所属/役職	
参加者名②	所属/役職	