

口下手でも大丈夫!! 結果を出せるセミナーです! 本気の方だけご参加ください

10月3日(土) 10:30~12:30	11月7日(土) 10:30~12:30	12月5日(土) 10:30~12:30
テーマ “お客様ことっての本当のメリットは何?” 商品説明だけで終わっていませんか? 大事なものはその先です。 そこで・・・コミュニケーションスキルをつける ①洞察力と第一印象のワーク ②ファンを作り顧客になる ③自分を裏切らないで仕事をする	テーマ “受容と共感” 口が上手くなきゃセールスできない? 「聞き上手」こそが望まれます。 そこで・・・傾聴のスキルをつける ①傾聴の技術 ②「受け入れられている」と感じさせる ③ストーリーを見せることで興味を引く	テーマ “自分だけのお客様を探そう” この時代、好みも多様化しています。 そこで・・・万人に好かれようとしないう姿勢を身につける ①アドラー心理学を学ぶ ②「勇気づけ」を学ぶ ③「嫌われる勇気」って何?

ゲストによる体験談 10/3 13:30~

住友生命紫波支部長 村上幸子さん (48才)

紫波町出身。20才で結婚し、21才で長女を出産するもその後離婚。23才で「育児と両立できるから」という理由で住友生命紫波支部に入社。実家で子育てしながら仕事と両立し、娘をスキートの国体選手に育て、土日の大会にも同行する。2009年、住友生命紫波支部長に昇格。現在、22名の部下を抱える。自らの顧客にはライフスタイルにあわせた保険の見直し提案をする一方、保育先の見つからない部下の子守りをするこも。12月に初孫誕生の予定。

ゲストによる体験談 11/7 13:30~

アロマセラピスト 武川千絵子さん (40才)

八戸出身。子供のころから重度のアトピーと喘息を患う。社会人となり、中間管理職のストレスでアトピーが悪化。さまざまな代替治療を試す中、doTERRA社の精油と出会い、回復した経験をもつ。「実体験を通して得てきたことを伝える」がモットーで、現在1000名を超えるお客様を抱え、doTERRAジャパンのなかでは全国第3位の実績。いわゆる「受容と共感」が自然と出来る人。また「シェア会」と呼ぶ独自の集まりで情報提供しあう。

3回を総括して 12/5 13:30~

株式会社のびあ代表取締役 高橋真樹 (50才)

盛岡市出身。新卒で㈱ノエビア入社。全国で100名入社した新人の飛び込み販売研修で第2位となる。その後、メーカーの営業担当として岩手・秋田・宮城・山形で新人代理店の指導や法人営業を担当。27才で結婚、29才で長女出産、33才で双子の男児を出産する。43才で㈱ノエビアを退職し、自宅から通える滝沢村役場(現・市役所)で時給720円の臨時職員となる。45才で㈱のびあ設立。最近では姑の介護も経験しながらワークライフバランスの実践に取り組む。

<企画したマキリンから受講を迷っているあなたへ>

フルタイムで働きながら子育てをするママとお話することがありました。職場を猛ダッシュで退社し、保育園のお迎え、食事作り、気がつけば子供に「早くしなさい、しか云ってなくて・・・」私も経験者なのでその状況は痛いほどわかります。仕事も結婚も子育てもしたい。でもスーパーウーマンは無理。仕事も大事だけど子供の授業参観にも参加したい。そんな働き方が出来ないかな?と思った時に「セールス」の言葉が浮かびました。でも「営業は私には無理です」というあなた、大丈夫です。口下手で地味で猫背のあなたでも、結果を出せるノウハウをこのセミナーでは提供します。ただ、本気で受講してください。私たちも本気でやります。

