

最強営業マン育成セミナー

アナログ営業マンと ITバカな営業マンが

これから生き残っていく為の方法とは

最強の営業マン
になれる！

これで君も

ITは得意だけど営業が苦手？

営業は得意だけどITは置いてけぼり？

**ソーシャルメディアやITを上手く活用し、顧客のハートを
しっかりとつかむ「心の営業」ができる「最強営業マン」養成講座！**

営業マンを一瞬で変える、営業研修のプロ

宮脇 伸二 (株)チェースアンドインクリーズ 代表取締役

ソーシャルメディア、IT活用のプロ

平井 良明 (株)イーハイブ 取締役統括責任者



1999年三和銀行(現 三菱東京UFJ銀行)にて法人融資に従事。2001年株式会社ビジネスブレイン太田昭和グループ(会計コンサルティング会社)にて法人向けコンサルティング営業に従事。2007年に株式会社チェースアンドインクリーズ設立、代表取締役に就任。日本初、九州初といったユニークなサービスを次々と世に送り出しており、新聞・テレビ等のメディアには20回以上紹介される。
物理学科出身者として本来持っている理系頭脳も最大限に駆使し、経営理念「熱・考・動」を実践しクライアント企業の営業力強化に奔走する。

営業マンなら、 ITよりも先に人と向き合え！

ITに疎い営業マンはこれから全く通用しない時代になってきました。しかし、ITを使う前に知っておいて欲しい営業の原理原則があります。

営業の本質を理解し実践できれば、これから時代がどう変化しても全く怖くありません。

本物の営業力を身につけませんか？

- ① トップセールスマンに共通する考え方やスキルとは？
- ② 訪問営業もFacebookもコミュニケーションの基本は同じ
- ③ もう無理して売り込まなくて、いいんです！



2006年から東京・福岡での毎月定期セミナーを開催。さらに2011年は、年100回のセミナーを実施。ソーシャルメディアの特性とビジネスで使う上でのホームページの特徴をわかりやすく解説。
九州工業大学大学院時代に起業し、1997年に株式会社イーハイブ・コミュニケーションを設立。代表取締役に就任。現在は、同会社取締役統括責任者。2004年自社独自開発のブログシステムを公開。その後ビジネスブログ・社内ブログとともに、ブログに特化して開発を行う。
著書「読み書きそろばんソーシャルメディア！」(梓書院)

営業としてのソーシャルメディア！ ツイッターFacebookが何の役に立つのか？

広告媒体としてのマスメディアとソーシャルメディアの捉え方を認識し、ソーシャルメディアツールそれぞれの特徴をお教えします。

さらに、それらソーシャルメディア上で展開していく上で重要なホームページがどういう役割をはたすのか、ソーシャルメディアを利用するために必要な心得をお伝えします。

- ① マスメディアとソーシャルメディア
- ② それぞれのツールの特徴とやっておくべきこと
- ③ ソーシャルメディアの心得

日時：2013年 2月 27日(水) 15:00 ~ 18:00

会場：福岡市中央区天神 4-1-18 第1サンビル 4F 参加費：5000円(資料代含む)

【お申し込み先】FAX：092-643-7095 または梓書院のHP (<http://www.azusashoin.com>) にて

貴社名	ご参加人数	TEL:	-	-
ご参加者名		ご連絡先	FAX:	-
			E-mail:	@