

協会会員各位

平成 24 年 1 月 11 日

主催 青森県優良住宅協会  
会長 日野 高一

## 新春特別営業セミナーのご案内

会員の皆様、新年明けましておめでとうございます。本年もよろしくお願いたします。

さて、この度御縁を頂きまして、営業面で素晴らしい先生の講演を当地青森でお願いすることができました。またとないチャンスですので是非受講され、今後の営業活動に生かしていただきますようお願いいたします。

記

日 時 平成 24 年 2 月 2 日（木） 受付 13 : 00 講演 13 : 30 ~ 16 : 00 頃迄

会 場 青森県総合社会教育センター（青森市大字荒川字藤戸 119-7 TEL017-739-1251）

参加費 無料（当協会会費より充当） ※他、講師の著書を一社一冊贈呈します。

講演内容 『お客はこんな営業マンを待っている』

多くの営業マンが“売れない理由”を口にします。「景気が悪いから…」「商品力が弱いから…」「価格競争がないから…」などなど、“売れない理由”を探しているうちは絶対に売れません。今回は、「心にぐっとくる」営業マン、「これぞプロ」と呼べる営業マンなど、これからの営業マンには欠かせない知識と心得をわかりやすく講演していただく予定です。

講 師 三宅 壽夫（みやけ としお）氏

1948 年生まれ。法政大学卒業。いくつかの会社で営業マン、営業マネージャーを経験し、87 年に営業コンサルタントとして独立。数多くの有力企業の研修、コンサルテーションを行うと同時に、講演、執筆でも活躍中。特に提案型営業の研究には人一倍の情熱を注いでいる。



以上

# 出 欠 確 認 書

2月2日の営業セミナーに

参加します

欠席します

参加人数\_\_\_\_\_名

工務店名\_\_\_\_\_

(内 代表者\_\_\_\_\_名)

⑨ 参加人数の制限はありませんが、会場収容人数の関係で後日調整をお願いすることもありますのでご了承ください。なお、今回はできるだけ代表者様の出席もお願いいたします。

**FAX 0172-35-2135** (株)石郷岡 まで

メールアドレス [info@ishigoka.jp](mailto:info@ishigoka.jp)

※メールでのご返信の際は、上記（出欠確認書）の内容をお知らせください。

**〆切 平成 24 年 1 月 25 日 必着**