

業績を伸ばすための発想の転換法

～ 相手の“心”を掴み、引寄せる会話術 ～

思うように集客ができない、リピーターが増えない、販路拡大等の効果が上がらない。そうした悩みを抱えている事業所は多く見受けられます。今回のセミナーでは、ニュースリポーター・MCなどを経て高級車販売店で活躍された講師をお招きし、「発想の転換」や「相手を引き寄せる会話術」など売上げ増加や販路開拓につながる手法についてお話頂きます。様々な業種において実践に役立つ内容となっておりますので、是非この機会にご参加下さい。

○日 時：平成27年7月8日（水）

午後7時～午後9時

○場 所：伊勢商工会議所 5階 大ホール

○定 員：50名 （※定員になり次第締め切らせていただきます）

○内 容

1. どんな状況でも相手をハッとさせる「発想の転換」
2. 相手が納得する購買心理の持ち上げ方とは？
3. イン・グループ作戦とは？
4. ショールームで学ぶ接客術 等

○受講料：無料

○申込方法：下記申込書にご記入の上、FAX 又はお電話にて
7月6日（月）までに 伊勢商工会議所 中小企業
相談所へお申し込み下さい。

TEL 0596-25-5155 FAX 0596-23-1151

主催：伊勢商工会議所・中小企業相談所



講師

TomoContents 代表

しみず ともこ

清水 共子氏

NHK『ニュースワイド 640』を始め、NHK 大阪放送・神戸放送の制作番組に出演。日本中央競馬会の広報番組『JRA ニュース・ハイライト』初代リポーター、ラジオの競馬中継アシスタントなどの傍ら、プロ司会者として1000件以上のMCを経て、1989年株式会社ヤナセ入社、大阪支店自動車営業部メルセデス・ベンツ販売部に配属。ロイヤルショールームに1993年まで勤務。1990年度ヤナセレディ販売コンテスト『最優秀賞』受賞。

販路開拓・連携促進事業 セミナー申込書（7/8（水）開催）

伊勢商工会議所 中小企業相談所行

FAX 0596-23-1151

事業所名 _____ 電話 _____ FAX _____

住 所 _____ 業 種 _____

受講者氏名	受講者氏名	受講者氏名

※ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供やセミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。また、セミナー当日に撮影した映像や写真については、会議所チャンネル（CATV）や広報誌などの会議所広報にて利用することがあります。