

平成29年1月17日

関係各位

(特非)みやぎセルフ協働受注センター事務局

『プロコーチが教える楽しい販売術』開催のご案内

初春の候、時下ますますご清祥の段、お慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、この度当法人では宮城県より受託しております「平成28年度被災障害者就労支援事業所等復興支援体制づくり事業」の一環として標記セミナーを開催いたします。

事業所でも、数多くの販売会などに出店されていると思いますが、こんなお悩みはありませんか？

- 自分の接客販売に自信がない。
- 商品を売りたいけど話が盛りあがらず売れない。
- 販売の基本がわからない。

本セミナーでは、楽しく分かりやすいセミナーで評判のプロコーチ笹崎久美子さんを講師にお迎えし、実践演習を交えながら、コーチング※のノウハウを活かし販売に関する基本やお客様に対するアプローチ方法を学べる内容となっております。

これを機に販売に関する疑問や不安を解決して、ご自身のスキルアップに役立ててはいかがでしょうか？なお、人気のセミナーですので、お早目のお申し込みをお奨めいたします。

別紙開催要項をご覧いただき、参加申込書に必要事項をご記入の上、2月3日(金)までメールまたはFAXにてお申し込み下さい。

※コーチングとは

相手と良好な信頼関係を築きながら、会話を通じてやる気や行動力を上げていく、働きかけの手法、能力開発の技法

問合先：特定非営利活動法人 みやぎセルフ協働受注センター
住 所：仙台市太白区袋原 5 丁目 12-1
電 話：022-399-6299 / Fax：022-306-2515
E-mail：office@miyagi-selp.org
担当者：武井、格井、大久

開催要項

『プロコーチが教える楽しい販売術』

【日時】2月8日(水) 10:00~16:00(9:30開場)

【場所】泉中央駅ビルSWING 4F 大会議室(地下鉄南北線泉中央駅真上)

【内容】

- ・購買行動の心理学
- ・ザイオンス効果とセブンヒツツの法則
- ・1にも2にもコンタクト
- ・一歩ではなく二歩前へ
- ・アプローチのタイミング
- ・アピールよりも会話が大事
- ・傾聴・承認・質問で瞬時の関係づくり
- ・販売は幸せの共有

【講師】ワッツビジョン代表・コミュニケーションプロコーチ 笹崎久美子氏

○講師実績

株式会社フジスタッフ(仙台支店)、自衛隊、株式会社エヌ・ティ・ティ エムイー、株式会社パソナ、株式会社リクルートスタッフィング、山形地域産業保健センター、宮城障害者職業センター、仙台 OCN サービスセンター、日本コーチ協会東北チャプター、亘理町、ほか自主開催のコーチング・DiSC 研修など多数。
また 1to1(個人向け)コーチングとして全国の個人クライアントにコーチングの実績があり、現在も継続中。

○資格・役職等

- ・2004年12月 NTT コミュニケーションズドットコムマスター(ダブル)取得
- ・2008年02月 日本プロコーチ認定評議会アソシエートコーチ資格取得
- ・2008年11月 DiSC 認定コンサルタント資格取得
- ・2011年06月 日本コーチ協会東北チャプター代表幹事

【参加費】無料

【定員】50名(定員になり次第締め切り)

【申込方法】別紙「プロコーチが教える楽しい販売術参加申込書」に必要事項をご記入いただき、メールまたはFAXにてお送りください。

【申込締切】2月3日(金)

【その他】駐車場はございませんので、お車でお越しの方は近隣の有料駐車場をご利用ください。