

選ばれ続ける企業作づくりとは

定員
50名

勝ち残る 企業・人財の条件

こんな悩みありませんか？

- 01 社内のコミュニケーションのあり方が、コロナ以降、淡白なものに変化している気がする
- 02 パワハラ、セクハラが怖く、新人、若手にどう接していいか悩んでいる
- 03 ユーザーだけでなく、新規開拓もして行きたい
- 04 業績をアップさせ、会社を継続させたい
- 05 事業継承について悩んでいる



この講演を受講すると得られるもの

- 01 やるかやらないか？ではなく「やるぞ！」というモチベーションになります。
- 02 「あなたから買いたい」、「あなただから」と選ばれるための“付加価値”の重要性についてお伝えします。
- 03 お客様に対してだけでなく、大切な部下、後輩など周りの方との信頼を築くためのコミュニケーションの取り方を具体的にお伝えします。
- 04 効果的なチーム運営の仕方、メンバーのモチベーションを引き出すテクニックについても触れます。
- 05 なにより、リーダーとしての心構え、覚悟を決める後押しをします。

- 企業も人も付加価値での勝負が求められています
- 全員接客、全員営業！のマインドを持つ全社員に徹底し、営業1人だけではなく、上長、部門メンバー、管理部門全社員がいつでもどこでも誰に対しても同じ対応ができることが重要です。

講師

(株) 新規開拓 朝倉 千恵子 氏

2004年6月

株式会社新規開拓設立
決意新たに法人営業・講演活動を精力的に展開
大手企業より好評を頂き、リピート率9割

2014年

会社設立10周年を迎える

2017年

『トップセールスレディ育成塾』を『TSL』としてバージョンUP

2020年6月

『オンライン版TSL0期』スタート

TSL受講生は現在、全世界3,800名を超える

2021年1月

本社を名古屋市へ移転

2024年6月

設立20周年を迎える

9/13 金 16:00 ~ 17:30(開場 15:45)

会場 ソフトピアジャパンセンター 1階セミナーホール 会費 5,000円



河合会計事務所

岐阜県大垣市林町 5-38 グランアクア 2階

0584-78-5613

FAX

0584-78-5882

MAIL

kawai-ac@tkcnf.or.jp

