



相手の記憶に残る魔法はディズニーのこの図にあります！

交流会で見込み客と出会える名刺交換術

こんな人にお勧め

- ① 交流会に月に1回以上参加される方
- ② 人脈でビジネスを拡大させたい人
- ③ 人見知り、引込み思案なので名刺交換が苦手な人
- ④ 名刺交換しても自分のことを覚えてもらえない人
- ⑤ セールスの契約率をもっと上げたい営業マン、経営者
- ⑥ 初対面の人へどのように話しかけていいかわからない人
- ⑦ ムダに名刺ばかりいっぱい貯まってしまう人

講座内容(ディズニー流の売り込まないセールス)

- ① ディズニーキャストの好感度が高い理由(普通の名刺交換)
- ② あなたは相手にとってなんなのか?
- ③ 最初の1分で目の前の相手の心をつかむ。
- ④ 相手が自分に興味を持つ自己紹介
- ⑤ 相手に信頼される魔法の質問
- ⑥ クロージングトークの作り方と練習方法

自然体で問い合わせの来る仕組みです

受講者の声より◆名刺交換に関して正式に学んだことはなかった。かなり濃い内容でツボがわかりました。ズバリ、他にはないセミナーです。(個性学鑑定士・本望和也さま) ◆理論と実践を同時に学べる楽しいセミナー。このセミナーを受けて名刺と名刺交換で何をしたら良いかを知りました。今

まで損してたなど知ったセミナーでした。(岸美帆さま)

◆名刺交換をしても反応がイマイチとすることが多かったです。名刺交換で相手の心をつかむノウハウがありますよ。名刺から問い合わせが欲しい人はいかがでしょうか?(弁理士・原田貴史さま)

6/14(水) 19~21時(延長戦あり) 8/22(火) 19~21時(延長戦あり)

定員6名 会場：アウェイク事務所東陽町オフィス

講師 菅原 齋(カンバラ サイ)元ディズニーキャストの経営コンサルタント。受講料：5000

1983年東洋大学卒後オフィス用品商社に勤務。コピー機の飛び込みで10,000件から断られ続け、喫茶店でサボるダメ営業が手作り名刺やチラシで利益トップにのしあがれた経歴を持つ。

東京ディズニーランドでのキャスト体験を元に語るセミナー研修は、網走から那覇まで全国の商工会議所や企業で「今日から使えるわかりやすさ」と年間100回におよぶ。とくに建材店、工務店、産廃業者などからの評価が高く、「不器用社員の見方」とファン企業が多い。そのユニークさで東京新聞にも取り上げられたほか、リクルート社アントレや日経マネーでは1ページでフル掲載された。経営者向け個別コンサル活動では「経営につながる考え方を見直すことが出来た」「日頃の戦略が立てやすくなった」定評がある。

<https://www.awakeoffice.com/n>

申し込みはメール、FAX、HPで → kam@awakeoffice.com FAX. 03-6682-5964

お名前			携帯電話:
E-mail	地図をメールで送ります	@	
ご希望日	5/30 6/14 どちらかご希望の日程に○をつけてください		



URL