

## 顧客満足度を上げるセールスプロセス

## ～トップ営業パーソンのノウハウを伝授～

外資系生命保険会社で社内営業担当者2000名中トップ営業の成績を収め、『伝説の営業マン』といわれる川田修講師。著書の「かばんはハンカチの上に置きなさい」は、営業の心とは何かを語り、韓国、台湾、中国でも翻訳出版され、多くの営業パーソンのバイブルとなっています。

本セミナーでは、川田講師より「いかにしてお客様と良い関係を築けるか」「どのようにお客様の問題を解決し満足していただくか」について、川田講師が営業の現場で実践している営業方法を論理的に解説し、豊富な事例を挙げながらお話いただきます。

経営者、経営幹部の方のみならず、営業責任者や担当者の皆様からも多数のお申込みをお待ちしております。



## 講師

川田 修 氏  
プルデンシャル生命保険株式会社  
エグゼクティブ・ライフプランナー

## 講師プロフィール

東京生まれ慶應義塾大学卒業後、株式会社リクルート入社。月間目標を95ヶ月達成など、会社年間最優秀営業マン賞も受賞。プルデンシャル生命保険株式会社入社後は、当時最短で営業職の最高峰であるエグゼクティブ・ライフプランナーに昇格。年間営業成績で全国2000人中のトップとなった伝説の営業マン。著書の『かばんはハンカチの上に置きなさい』は、10万部を超え、韓国、台湾でも翻訳本を発売。

日時

2021年6月22日(火)  
15:30-16:50

※質疑応答を含める。受付開始15:00  
※開催を延期しておりましたセミナーを、新たな日程で開催するものです。

会場

投資育成ビル  
8Fホール

東京都渋谷区渋谷3-29-22

参加費

無料 (定員50名)

本セミナーは投資先以外の一般の企業の皆様もお申し込みいただけます。

## ■ セミナー会場

### 投資育成ビル 8階ホール

住所：東京都渋谷区渋谷3-29-22  
JR渋谷駅 新南口出口 徒歩1分  
(埼京線ホーム恵比寿寄り)

地図：弊社ホームページ「アクセス」参照  
<https://www.sbic.co.jp/company/access/>

右のQRコードもご利用ください。

TEL：03-3499-0755



## ■ お申し込み方法

**お申し込み締め切り：6月21日（月）**

**お申し込み方法：弊社ホームページよりお申し込みください。**

以下の弊社ホームページのセミナー一覧より、本セミナーを選択し、お手続きをお願いいたします。  
<https://www.sbic.co.jp/seminar/>

※本セミナーには受講票はございません。定員超過などお受付できない場合のみご連絡します。

※新型コロナウイルスの感染状況等によりセミナーの開催を延期・中止させていただく場合がございます。最新の開催状況につきましては、弊社ホームページのセミナー一覧

(<https://www.sbic.co.jp/seminar/>)よりご確認くださいませようお願い申し上げます。

※新型コロナウイルス感染防止対策として、検温、マスク着用、アルコール消毒、咳エチケット、三密防止へのご協力よろしくをお願いいたします。

右のQRコードからでもお申し込みいただけます。

(QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。)



## ■ お問い合わせ

東京中小企業投資育成(株)ビジネスサポート部 須永 (TEL 03-3499-0755)

### 【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。