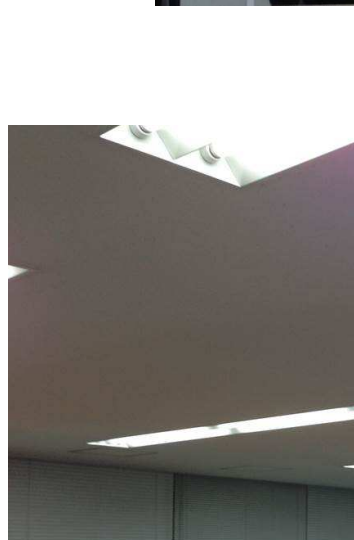


# 定額制研修システムJKSS

## 講座詳細カタログ



2017年6月

『お客様の心をつかむ！手書きのひと言の奇跡』

『数秘を使って、声を解放！【潜在ボイストレーニング】～自分の本来の声を見つけて、魅力をアップ！～』

『たった7種類22分類のビジネスモデルで、新たなキャッシュポイントを生み出すには？』

『WordPressでWEBサイト製作～自分で製作・更新できる独自の資産を作ろう～』

6月6日(火)  
19:00~20:50  
プレミアムセッション  
21:00-22:00

## お客様の心をつかむ！手書きのひと言の奇跡

一般社団法人手紙文化振興協会 代表理事 むらかみかずこ



手紙の書き方アドバイザー®認定講座を行い、全国各地に手紙の書き方講師を育成すると同時に、自宅で学べる通信講座「手紙の書き方講座」「仕事で差がつく！メール・文章の書き方講座」を開発・運営。

企業研修や講演会、メディア出演等を通して、今の時代に役立つ手紙の書き方を広く社会に発信している。

2014年NHK Eテレ「まる得マガジン 心が通じる一筆箋」講師、著書・監修書累計40万部超。レターアイテムの監修も手がける。

### 概要

SNSがコミュニケーションツールの中心になった今、手書きの価値が増えています。売り込まれたくない相手の心をじわじわ開く手書き術。コストをかけずにお客様をあなたのファンにする、具体的な方法をお伝えします。今日からすぐに役立つワークのほか、メールでも使える「読み手の心をつかむフレーズ集」を紹介。仕事にはもちろん、人生に効く講座です。

### 効果

- 売り込まなくても売れる！お客様があなたのファンになる
- 簡単！だれにでもできる
- たった3分！圧倒的ローコスト
- 目上の人に引き立ててもらえる
- 元気が出る、笑顔になる、仕事が楽しくなる

### 対象

若手	中堅	リーダー職	人事・経営者	PWC
×	×	×	×	◎

### 詳細

- 1 手書きの効果を実感するプチワーク
- 2 手書きするときの5つのポイント
- 3 手書き文字を立派に見せる3つのコツ
- 4 継続するために必要な4つの条件
  - ・フォローの仕組みを整える
  - ・かしこく道具をそろえる
  - ・文例集を参考にする
  - ・レイアウトを工夫する

### メッセージ

手書きのひと言で仕事と人生がぐんぐん好転していきます。口ベタ、経験ゼロ、文章が苦手でも大丈夫！ さあ、はじめましょう！

6月15日(木)  
19:15~21:30

数秘を使って、声を解放！  
【潜在ボイストレーニング】  
～自分の本来の声を見つけて、魅力をアップ！～

【潜在ボイス】トレーナー 広 春海



劇団青年座研究所卒業後、主にミュージカルに出演するなど舞台女優として活躍。その後、シンガーソングライター、ボイストレーナーとして活動を始め。20年にわたり、延べ10,000人のボイストレーニングに携わる。2016年より、声×個性数秘学を組み合わせた独自プログラム【潜在ボイストレーニング】開講。声の悩みの原点を探り出し、本来の声を引き出すボイストレーニング展開中。voice of instrument代表。

概要

「聞き返されることが多い」「話しているうちに声が涸れてしまう」「自分の声に自信がない」そんな声の悩みがどこから来ているのか、それを生年月日から導き出して、その悩みの原因や課題を見つけるところから始めるのが【潜在ボイストレーニング】です。自分の本来の声を見つけて、声の悩みを解消しましょう。

効果

- 声の悩みの原点が明らかになるので、改善法が見つかる
- 声の課題がわかると同時に人生の課題がわかる
- 気づいていなかったことに気づいて、自信が持てる

対象

若手	中堅	リーダー職	人事・経営者	PWC
○	○	○	○	◎

詳細

- 1 自分の声と向き合ってみよう
- 2 個性数に対応する声とは？
- 3 声を出す前に必要な大事なこと
- 4 発声～潜在数にフォーカス～  
本来の声を邪魔するものは？
- 5 自分に合った表現法

メッセージ

仕事でもプライベートでも声は欠かせないもの。声に悩みがあると、コミュニケーションがなかなかうまくいかずストレスを抱えることになっていきます。生年月日から3つの数字を導き出し、潜在数に表れる課題に気づくことで声の悩みの原点がわかります。自分の声や感情を解放してみましよう！

6月19日(月)  
10:00~12:00

# たった7種類22分類のビジネスモデルで、 新たなキャッシュポイントを生み出すには？ ～(公財)日本生涯学習協議会認定 ビジネスモデル・デザイナー®2級基礎講座～

## ビジネスモデル・デザイナー®認定講師 NAGAYA PROJECT代表 田口歩



(株)ベネッセコーポレーションで編集業務、オルビス(株)で、マーケティング、企業広報、上場準備業務を担当し、創業20周年記念プロジェクトにて、社長賞に選出。その後、広報担当者養成スクール「エファップ・ジャポン」の事務局運営を経て独立。2008年より8年間生活をした多世代共同住宅コレクティブハウスでの経験を元に、「多世代型シェアオフィス NAGAYA AOYAMA」の企画運営を担当。現在は、ビジネスモデル・デザイナー®の手法を活かし、飲食業界大手企業の幹部研修ワークショップのコンサルタントや、大手食品メーカー社外PRコンサルタントを務める。

### 概要

「やりたいことはあるけれど、どのように事業化すればよいか分からない...」「独立したものの、事業が広がらず、経営が不安定...」そんなお悩みを解決するのが、7種類22分類のビジネスモデル。

小資本で成功した1,061個の事業分析から生まれた、22種類のビジネスモデルを使えば、信頼関係を築きながら、広がりのある事業を必ず作ることができます。まずは「ビジネスモデル」の作り方から体験してみませんか？

### 効果

- 「7種類22分類」のビジネスモデルの全体像を理解することが出来ます。
- 競合ゼロのビジネスモデルをデザインする設計順序が学べます。
- 起業テーマ・起業アイデアを明確化する方法を理解することが出来ます。

### 対象

若手	中堅	リーダー職	人事・経営者	PWC
△	△	△	△	◎

### 詳細

- 1)競合ゼロのビジネスモデルをデザインしていくための7ステップ
- 2)「ビジネスモデル」とは何か？
- 3)ビジネスモデルは何をどこからどういう順番で設計していくものなのか？(ケーススタディ)
- 4)ビジネスモデルに新しい人間関係・法人関係を付け加えていくためには？
- 5)起業テーマを明確にする為には、なぜ、自分の強み発見から開始してはいけないのか？
- 6)そもそも、何をテーマに新しい事業を始めて良いか分からない場合には？  
(※7種類22分類の事例紹介は、続編の「2級実践講座」で行われる形となります。)

### メッセージ

「ビジネスモデルを無理矢理生み出す」のではなく「先に学んでから選択する」為、「競合ゼロ」のビジネスモデルを作り出すことが出来るのが、本講座の最大の特徴です。しかも、学ぶべきモデルはたったの22種類。もう迷わずにすむ「ビジネスモデル発想手法」を、是非体感頂けると嬉しいです。

6月27日(月)  
9:30~13:30

# WordPressでWEBサイト製作 ～自分で製作・更新できる独自の資産を作ろう～

株式会社コンファイド 代表取締役 三好圭介氏



一部上場テレマーケティング企業に就業している頃、人事、システム部門管理など、複数の業務を兼務。システムの世界に魅了され転職。10年の営業キャリアを活かし、2011年に独立。多種多様なシステムの構築から、WEBサイトの製作、動画の撮影・編集など、多様な事業を展開。前職時の人事部での新入社員の研修や教育経験を活かし、誰でも簡単に作って運用ができるWordPressを使ったWEBサイト製作をコーチ。

## 概要

自分で製作できるWEBサイトを、製作のコツから運用までを講習。単純な作り方だけではなく、インターネットの世界、WEBサイトの概念、運用のコツなど、基礎知識を習得する事により、自分でも応用して製作・運用できるようになって頂くことを目的としています。ホームページを作るだけでなく、運用のコツまでお伝えいたします。

## 効果

- 自分のWEBサイトを「自分で」製作できる
- WEBサイト完成後の運用のコツを習得できる
- 基礎知識を習得することにより、自分でも更新や修正などができる
- 意味・・・HPを所有すること、の本来の意味。。。

## 対象

若手	中堅	リーダー職	人事・経営者	PWC
△	△	△	△	◎

## 詳細

- 1 基礎知識
  - 1) インターネットの世界、WEBサイトについて
  - 2) WordPressとは
  - 3) WEBサイトの構造について
- 2 WordPressの基本操作
- 3 WEBサイト製作
  - 1) 各ページの構成、内容、画像などの製作
  - 2) ブログなどの記事の書き方、コツ
  - 3) 運用方法やコツについて
- 4 まとめ、質問など

## メッセージ

「システム」「WEBサイト」と聞くと「自分には難しい」と思われるかもしれませんが、一番大切な基礎から講習しますのでご安心ください。短時間ではありますが、皆様からの質問が飛び交うような、内容の濃い講習にしていきたいと思っております。一方的な講義ではなく、皆さんに理解して頂けるよう、些細な質問でも丁寧に説明させていただきます。

## 2017年7月

『単発セミナーやセッションで終わらせない！あなたの価値を商品／コンテンツにする高額商品の作り方』

『よりパワフルに、より軽やかに「自己肯定感を高める」入門講座』

『集客の悩みから永遠に解放される『完全自動の集客術』～集客は「たった一つ」だけを変えれば激変します～』

『アンガーマネジメント 入門編 ～感情をうまく活かせる人になる！～』

7月4日(火)  
19:00~20:50  
プレミアムセッション  
21:00-22:00

## 単発セミナーやセッションで終わらせない！ あなたの価値を商品／コンテンツにする 高額商品のつくり方

個人のためのビジネスプロデューサー&強み発見の専門家 足立裕亮



### プロフィール

- ・前職の人材育成企業で人材育成プロデューサーとしての約8年間では、一部上場企業からベンチャーまで、のべ約10,000名の方々と接する
- ・営業としては約5,000名の経営者・人事の方々、コーチとしては約500名を超える方々とかかわる中で、「強みの明確化」に取り組む。
- ・独立後は価値ある商品・サービスを提供しつつも、売り出すことが苦手な、個人・企業のマーケティング・プロモーション支援をして、売り出す支援をしている。

### 概要

「セミナーや講演で伝えることはできるが、その後につながる商品サービスがない」「安価な金額しかつけられないために、数をこなさないと稼げない」「単発のセミナー・コンサルティングばかり繰り返して後に続かない」などの悩みは、あなたに高単価商品があれば全て解決します。このセミナーではあなたの価値を元に、魅力的な商品・コンテンツのつくり方をお伝えします。

### 効果

- 20万円、30万円を超える高単価の魅力的な商品をつくれるようになります。
- 高単価な金額設定が自分でもできるようになります。
- 月100万円以上の売上も実現可能になります。
- 仕組みをつくっていくことで安定的な売上を確保できるようになっていきます。

### 対象

若手	中堅	リーダー職	人事・経営者	PWC
×	×	×	×	◎

### 詳細

- ・なぜ、高単価商品が必要なのか？
- ・高単価商品がつかれない6つの理由
- ・単価を上げる5つの具体的方法
- ・多くの人が見過ごしている高価格でも買ってしまいうたった1つの重要な事実
- ・あなたの商品を喉から手が出るほど求めている人は誰か？
- ・個人起業家が理解しておくべき8つのキャッシュポイントとなる商品設計の方法

### メッセージ

これまでなかなか高単価商品がつかれずに苦労されている方は、ご参加いただいた特典として、『あなた独自の魅力的な高単価商品のつくり方』テンプレートを差し上げます。



7月13日(木)  
19:15~21:30

# よりパワフルに、より軽やかに 「自己肯定感を高める」入門講座

プレシャスライフ 代表 武井美柚希



自己肯定感が低かった頃の私は、いつもどこかに不安や恐れを抱え、自分の存在価値を感じられずにいました。そんな時に出会った、自己肯定感を高める「ラブマイセルフ・メソッド」を学ぶことで、今までうまくいかなかったのは、すべて自分自身の自己肯定感の低さに原因があったのだと気づいたのです。自己肯定感を高めていくことで、今までの状況が180度変わり、すべてがうまくいくようになり、自分の思い通りの人生が歩めるようになりました。現在は、大切でかけがえのない、プレシャスライフを創るお手伝いをしています。

## 概要

「自己肯定感」は何かということを知り、自己肯定感が人生に与える影響を理解していただく入門的な内容の講座です。「自己肯定感」が高まると、「自己効力感(根拠がなくても自分に自信が持てる感覚)」を持って、「楽観力」と「レジリエンス(逆境力)」が身に付きます。その結果、仕事も生活も恋愛も好転していきます。つまり、「自己肯定感」は、人生においてすべてのベースとなるのです。

## 効果

- そもそも「自己肯定感」って何？ということを理解します。
- 自己肯定感が人生に及ぼす影響を理解します。
- 自分で自分の自己肯定力を高める方法が身に付きます。

## 対象

若手	中堅	リーダー職	人事・経営者	PWC
○	○	○	○	○

## 詳細

- 1 自己肯定感を理解する
  - 1) 自己肯定感とは？
  - 2) 子どもの自己肯定感と大人の自己肯定感
  - 3) 自己肯定感が人生に及ぼす影響
- 2 自己肯定力を上げるトレーニング
  - 1) 自分の好きなどところを見つけるワーク
  - 2) 可能性を見つけるワーク
- 3 まとめ
  - 1) 3ヶ月後の私
  - 2) そのために今日から行う3つのこと

## メッセージ

「自己肯定感」が高まると、「自己効力感(根拠がなくても自分に自信が持てる感覚)」を持って、「楽観力」と「レジリエンス(逆境力)」が身に付きます。その結果、仕事も生活も恋愛も好転していきます。つまり、「自己肯定感」は、すべてのベースになるのです。

7月18日(火)  
19:15~21:30

# 集客の悩みから永遠に解放される 『完全自動の集客術』

～集客は「たった一つ」だけを変えれば激変します～

一般社団法人 日本マーケティングコンサルタント協会 代表理事  
プライム株式会社 代表取締役 奥村 浩康



実践から得られたデータを元に独自メソッドへと昇華させるスタイルから、理論だけのコンサルタントとは一線を画す。極めてわかりやすく、再現性の高い講座には定評があり、日本最先端の「動画マーケティング手法」には多くの注目が集まり、有名起業家や大手企業からのオファーも多い。

NPO法人日本アクションラーニング協会認定コーチとしてのスキルを活かし、人材育成やチームビルディングのメソッドで自ら行動し学習できる、独自の講座ノウハウはクライアントに多くの成果に直結させている。そして、成果を出すためのサポート力の強さに定評がある。

## 概要

ビジネスにおいて、**集客は最重要**のテーマです。しかし、多くのビジネスパーソンは集客に関して、望んだ成果を出すには程遠い状況なのが現実です。その理由は「**集客に関する原理原則**」をきちんと理解して、実践できていないことがこの問題の根源だと私達は認識しています。たった一つの原理原則を理解し、実践するだけで「集客」に関する悩みから永遠に解放されるということをお約束いたします。このセミナーはそのためのセミナーです。

## 効果

- 集客するためにやるべき事が明確になる
- 集客の仕組み化、自動化が簡単にできるようになる
- マーケティングの全体像を理解する事ができる
- 集客・マーケティングの悩みから永遠に解放されるようになる

## 対象

若手	中堅	リーダー職	人事・経営者	PWC
△	△	△	△	◎

## 詳細

1)なぜ、集客の悩みが無くならないのか？その理由と解決方法を徹底解説！  
2)集客を激変させる、たった一つの最重要事項とは？  
5)OLや起業3ヶ月のマーケティング素人が、たった2週間で100万以上を売り上げた訳とは？

3)なぜ、こんな簡単なことを実践していなかったの？驚きの勘違いとは？  
4)最新の集客ノウハウを完全公開！  
6)集客の「完全自動化」を実現するための、シンプルな3ステップとは？

## メッセージ

多くの方が「**集客方法**」が**問題だと思**い、「集客ノウハウ」を追い求め続けていますが、一向に集客に関する問題から解放されません。実は集客できないのは「**集客方法**」が**問題ではない**のです。では、一体どうすればいいのか？その「**真実**」を余すことなくお伝えします！

7月26日(水)  
19:15~21:30

## アンガーマネジメント 入門編 ～感情をうまく活かせる人になる！～

### オフィス キャリーノ 代表(キャリアコンサルタント) 朝生 容子



1988年、日本電信電話株式会社(現NTT東日本)に入社。人材開発やマーケティング等に従事。1999年に社会人向け教育機関(株)グロービスに転職。企業研修部門において人材育成のコンサルティングを担当。2012年に独立後は、おもに社会人を対象に仕事やメンタル面での相談に応じる中で、「怒り」がキャリアに及ぼす影響が大きいことに気づき、アンガーマネジメントを学ぶ。相談件数は年間200件以上に及ぶ。  
日本アンガーマネジメント協会 認定シニアファシリテーター  
2級キャリアコンサルティング技能士(熟練レベル)、産業カウンセラー

#### 概要

最近TVや本などで話題の「アンガーマネジメント」。「怒りを抑える」を誤解されがちですが、実はここでお伝えするのは「怒ってはいけない」ということではありません。感情の中でも特にパワーのある「怒り」について、後悔しないようにすることが目的です。そのために、怒りのコントロールの技法をお伝えすると同時に、ご自身の怒りの傾向について理解し、対策を考えます。

#### 効果

- 「つい かつとする」「いつもイラつく」といった怒りの感情をコントロールするコツがわかります
- 怒るべき場合と、そうでない場合の峻別ができるようになります
- 怒りを相手に上手に伝えるポイントが理解いただけます

#### 対象

若手	中堅	リーダー職	人事・経営者	PWC
○	○	○	○	○

#### 詳細

- 1 アンガーマネジメントとは
  - 1) アンガーマネジメントの目的
  - 2) 問題となる4つの怒りのタイプ
  - 3) 怒りの性質
- 2 怒りへの対処法
  - 1) 怒りタイプ別対処法
  - 2) 「怒るべき」場合とはどんなとき?
  - 3) 怒りの上手な伝え方のポイント
- 3 まとめ

#### メッセージ

私たちはえてして「怒り」をマイナスなものとしてとらえがちです。しかし、怒りの感情そのものは自然なものであり、良し悪しはありません。ここでは「入門編」として「怒り」による後悔を回避する基本的なコツをお伝えしつつ、怒りを仕事の成果向上や人生の質アップにつなげるポイントについて考察してまいります。

## 2017年8月

『～実績ゼロからの起業①②③ステップ～ 自分らしく働くための「幸せな起業」』

『【PWC遠足】初めての落語を楽しもう ～真打歌助師匠を囲む懇親会つき～』

『事業者が押さえておくべきお金の話 ～お金の正しい使い方と残し方～』

『電話で企業人事部や研修会社にアポイントを取るコツ ～コールセンターの魔女が教える  
テレアポ必勝法～』

8月8日(火)  
19:00~20:50  
プレミアムセッション  
21:00-22:00

# ～実績ゼロからの起業①②③ステップ～ 自分らしく働くための「幸せな起業」

起業ひふみ塾 主宰 秋田 稲美



「あなたが、あなたであることが、一番尊い。」を経営理念に掲げる株式会社エ・ム・ズを2000年に起業、代表取締役。「世界一、ハードルが低い起業コミュニティ」起業ひふみ塾、主宰。  
夢をかなえる目標達成ツール、「ドリームマップ®～世界へ、未来へ、夢のチカラでWorld Peace! ～」、チャリティラン&ウォークの仕組み「Run for Peace®～世界を結ぶ私の一歩～」の考案者。  
『できる上司の必須スキル 女心をつかむ魔法のことば』(大和出版)『上司になったら覚える魔法のことば』(中経出版)など、著書多数。

## 概要

ガイアモーレ(株)の須子 はるかさんの仰る「自分らしい働き方」の定義、「自分の大切にしたい価値観に基づいて、自分の時間も確保しつつ、場所にとらわれずに働くことができる」を「幸せな起業」と考えた時、どのようなステップが必要か。について、ワークを交えながらグループコーチングを行います。

## 効果

- SNSや無料ツールを使う「開業資金ゼロ」から始める起業について学べる
- 自分らしく働くことで実現するドリームマップ(夢)が描ける
- 実績ゼロから始める①②③ステップが明確になる

## 対象

若手	中堅	リーダー職	人事・経営者	PWC
×	×	×	×	◎

## 詳細

- 1 開業資金ゼロから始める起業
  - ・起業とは?
  - ・起業のメリット>デメリット
  - ・開業資金ゼロで始める起業
- 2 自分らしく働くドリームマップ(夢)
  - ・幸せな起業とは?
  - ・夢を描こう
- 3 ①②③コーチング
  - ・ひふみコーチングとは?
  - ・セルフコーチングとグループコーチング
  - ・一歩踏み出す宣言

## メッセージ

一億総“起業”時代がやってきます。ひとり一人が、自分らしく輝く起業をする時代です。起業には4つのパターンがあり、それは「物づくりで起業」「表現することで起業」「人をハッピーにする起業」「社会をより良くする起業」です。あなたにとって幸せな起業はどのタイプ? コーチングを用いたワークショップで、実績ゼロから一歩踏み出しましょう。

8月15日(火)  
14:30~16:30  
(17:00~懇親会)

## 【PWC遠足】初めての落語を楽しもう ～真打歌助師匠を囲む懇親会つき～

参加される場合、寄席の観覧料  
(2,000円)が必要となります。  
※懇親会のお食事代は別途実費

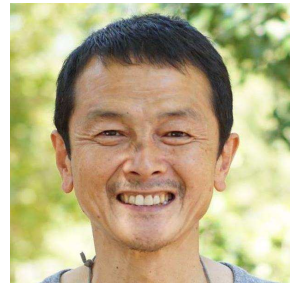


桂歌助師匠

桂歌丸さんの二番弟子であり、真打の落語家。落語家として古典落語の公演を中心に仕事をしながら、日本舞踊にも素養があり、芝居なども嗜まれています。

株式会社エンパワーリング 上村光典

企業研修を中心に活動する人気講師。個人的に歌助師匠から落語を学び、折に触れて披露されています。今回の企画は、上村さんのご縁で実現することができました。



ガイアモーレ株式会社 須子はるか

落語って面白そうだけど、いきなり一人で行っても楽しめないかもな～、でも一度はちゃんとしてみたいな～なんて思っていたところから、今回のPWC遠足企画が実現しました！私が一番楽しみにしているかも。

### 概要

14時30分～16時30分までは、歌助師匠の出演する寄席を観覧します。初めてさんでも、みんなで見れば怖くない！ということで、リラックスして楽しみましょう。その後、17時からは、歌助師匠を囲んで、美味しいご飯を食べつつ、落語の楽しみ方、落語の面白さを存分にお伺いします。  
※本企画は、参加にあたり 寄席観覧料(2,000円)とお食事代(実費)がかかります。

### 対象

若手	中堅	リーダー職	人事・経営者	PWC
◎	◎	◎	◎	◎

8月24日(木)  
19:15~21:30

# 事業者が押さえておくべきお金の話 ～お金の正しい使い方と残し方～

フューチャーコンサルティング小澄税理士事務所 代表 税理士 小澄 健士郎



慶應義塾大学卒業後、プロクター・アンド・ギャンブル・ファーイースト・インク社(現P&Gジャパン株式会社)にて営業の仕事に従事。日本の財政状況、少子高齢化の問題に危機感を持ち、お金・法律のプロとしての税理士を目指す。  
株式会社フューチャーコンサルティング代表取締役、一般社団法人民事信託・相続アドバイザー協会代表理事、認定NPO法人あすなろの会理事、東京税理士会日本税務会計学会会員、商工会議所小規模事業者経営改善資金審査会委員、その他複数の法人の会計参与就任等

## 概要

事業は成長ステージにおいて、「経営上何が大切なのか？」の優先順位が異なってきます。年商規模2億円位までの事業でとどめるのであれば、大切なのは「ビジネスを伸ばすための事業計画」よりも、実は「事業者のライフプランを基にした事業計画」です。

事業資金はもちろんの事、老後資金は？教育資金は？お金に関するノウハウをマスターすることは、先が見えないこのような時代だからこそ必要です。

## 効果

- 老後資金や教育資金を準備するために事業を通じてどのような準備が必要なのか学べます。
- 不労所得(自分が働かなくても収入になる)を得るためにどのような事ができるのかが学べます。

## 対象

若手	中堅	リーダー職	人事・経営者	PWC
×	△	○	○	◎

## 詳細

1:日本の状況を踏まえながら、将来の日本はどうなるのかを考察する

- ①将来のビジネスリスク&ビジネスチャンスは？
- ②社会保障はどうなるの？
- ③キーワードは“自分の身は自分で守る”

2:お金の正しい使い方と残し方

- ①お金の使い方は、「投資・経費・浪費」の3区分
- ②自分の財布だけではなく身内の財布も使う
- ③不労所得は4つの切り口から準備する

## メッセージ

事業での“成功”は何をもって成功というのか？これは難しい問題です。ただ、事業の“失敗”は、殆どがお金に関することでの失敗となります。事業者さんが事業をする上で失敗しないためには、「正しい」お金についての知識やノウハウをマスターすることになります。この講座を機会にぜひ“お金”について色々学んでみては如何でしょうか。

8月29日(火)  
19:15~21:30

# 電話で企業人事部や研修会社に アポイントを取るコツ

～コールセンターの魔女が教えるテレアポ必勝法～

Be Reborn代表 堀口園生



コンサルタント会社の営業職を経て、大手テレマーケティング会社に勤務。アウトバウンドセールスのマネジャーとして電話経験ゼロの弱小チームを100名規模の全国トップチームに育て上げる。食品や化粧品といった有形商材から、保険・広告・人財サービスなどの無形商材まで、電話一本で売ることから「コールセンターの魔女」との異名を持つ。現在、研修講師・コンサルタントとしてコールセンターや金融・IT業界にて活動。現場マネジメント経験を活かした「成果」と「再現性」にこだわるカリキュラム構築に定評がある。

## 概要

『テレアポ』と聞くと、皆さんはどんなイメージを持たれるでしょうか？「難しい」「非効率」「ストレスフル」……。ひたすら電話を架けまくるという体育会系のやり方から、ちょっと工夫するだけで低コストで効率的な営業戦略へと変わります。本セミナーでは、電話でやってはいけない話し方、拒否突破のコツ、相手に会ってみようと思わせるストーリー作成方法をお伝えします。

## 効果

- 電話でアポイントをとるための「話し方」のコツを理解します
- 拒否を突破する応酬話法の作り方を習得します
- アポイント獲得までの5つのステップが明確になります

## 対象

若手	中堅	リーダー職	人事・経営者	PWC
○	○	△	△	◎

## 詳細

1. 電話でやってはいけない話し方とは
  - ・担当者の心理を考える
  - ・警戒されない話し方のコツ
  - ・拒否への応酬方法
2. 会ってみようと思わせるテレアポ5ステップ
3. オリジナルストーリーを作ってみよう
  - ・スクリプトの雛型に沿ってオープニング & クロージングトークを作る
4. まとめ

## メッセージ

貴女の商品・サービスを人事部や研修会社にアピールするために、電話というツールを使わない手はありません！顔が見えないコミュニケーションだからこそ、ちょっとした工夫で大きな効果が生まれます。「辛い」アポ取りではなく「ワクワクする」アポ取りをしてみませんか？