

学びと人脈形成を両立したいと考える事業者さまへ

2026年  
新春  
2月6日(金)  
14:00~16:00

# 法人向けの異業種交流型 売り方点検研修のご案内

会場

扇町ミュージアムキューブ  
2階 CUBE 05

※会場は急遽変更になる場合がございます

〒530-0052 大阪府大阪市北区南扇町 6-26  
大阪メトロ堺筋線 扇町駅⑤番出口から徒歩 3 分



定員: 12名 / 参加料: 3,000円(税込)

本研修のポイント

✓ あなたの売り方の癖が振り返られる



✓ 売り方の治療法が学べる



✓ 営業課題を持った仲間と交流ができる

次ページにお申込み案内&研修カリキュラムを掲載 ▶▶▶

明日からでも即実践できる!

卓越されたノウハウを基に  
営業の極意をレクチャー

## ご自身の強みを理解! 体験型研修

営業歴40年。600社以上・5,000人超の営業パーソンを指導。  
その経験から性格の違いと売り方への影響を体系化した  
独自のセールススタイル理論を提唱。年齢・キャリアを問わず、  
一人ひとりが自分を見つめ直し、無理なく続けられる  
『等身大セールス』をコンセプトに、個別指導を行っている。

講師 営業開発専門家 山田英司 先生

営業指導の一環で性格の  
影響を受けるコミュニケーション  
スタイル理論を提唱。  
実践的ですぐにでも取り組める  
貴社にあったオリジナル指導を展開中!



◀◀◀ 山田先生の詳細プロフはコチラ

### プログラム

14:00～15:00 講義

- 診断結果の解説(5つのセールスエレメント)
- 自己紹介の工夫:ワンフレーズの作り方
- 事業紹介のポイント
- 商品紹介のポイント
- 協業パートナーの選び方

15:00～15:30 実技

- グループロールプレイング(3～4名)
- フィードバックを交えた実践練習

15:30～15:50 振り返り

- 気づきの共有
- 今後のアクションの整理

15:50～16:00 名刺交換会

- グループ外の参加者と交流
- 自己紹介の実践の場として活用

### 研修参加お申込み

下記項目をご記入の上、FAX、写真撮影もしくはスキャンをしてメールでお送りください  
またQRコードを読み取り、メールで直接必要事項をお送りいただくことも可能です

#### FAX送信先

06-7732-8084



QRコードを読み取り後

[メール作成画面はこちら](#)  
をタップしてください。

#### メール送信先

s-sasaki@ee-dtp.com

会社名:

担当者氏名:

〒

住所:

部署名:

E-mail:

@

役職名:

TEL:

FAX:

お申込みいただいたてから、約2、3営業日以内には弊社担当者からご連絡いたします。

お問合せ先



販促  
ツール社

販促ツール有限会社 東京都足立区舎人3-9-11

ご相談・アドバイスを始め  
販促ツールの企画・制作は  
トータルでお任せください!

セミナー窓口 佐々木 直通

TEL:090-9612-5178

受付時間:月曜日～金曜日(祝日・年末年始除く)  
13:00～17:00まで