

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



本研修のポイント

定員：12名 / 参加料：3,000円(税込)

✓ 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!

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。
実践的ですが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!

卓越されたノウハウを基に
営業の極意をレクチャー



◀◀◀ 山田先生の詳細プロフィールはこちら



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

メール送信先

s-sasaki@ee-dtp.com



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。

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

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!

販促ツール有限公司 東京都足立区舎人3-9-11

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