

営業の方 販売の方 経営者の方

仕事がえりにふら~っと立ち寄れる！ OPEN

営業の学校

~売りにまずに売れ続ける最強の営業ノウハウ~

こんな学校、
待ってましたー！

キーンコン
カーンコン♪

わたし...
販売や営業が苦手なんだよなあ

お客様から依頼される

楽しい営業

にすればいい。

わたし...
景気に左右されたくない。

安定的に

売れ続ける

ノウハウをGETすればいい。

わたし...
価格競争に巻き込まれたくない。

存在価値のある

高値安定経営

をできるようにすればいい。

「営業」が楽しくなると、仕事が楽しくなると、人生が楽しくなる！

「営業してこい！」 「営業しなくちゃ！」 といっても・・・

- 「営業のセオリー」を習っていない
- 「お願い営業」をしてしまっている
- 「プッシュ型営業」でお客様に嫌がられている
- ノルマに追われた「行き当たりばったり営業」をしている
- 「気合いと根性営業」で無理している

それ、上手くいきませんか？

売れ続けている人は、決して売りこまず、お客様に喜ばれながらコンスタントに売れ続け、また価格競争に巻き込まれていません。それは、営業の基本をきちんと理解しているからです。

しかし実際には、営業を学ばずにやっている方がほとんどです。モノがよく売れた時代は、必要とされなかったことですが、成熟した経済の中で、同じやり方で通用するわけがありません。あなたが営業で成功したいなら学ばなくてはならないノウハウがあります。

日時: **6月21日(水)** 開催 19:00~21:00

「売れている人と売れていない人の7つの違い」
場所: アクティおろしまち2Fセミナールーム
福島市鎌田字卸町10-1

料金: 会員:5000円 非会員:10000円
※入会金:20000円

毎月開催中



あなたは知ってますか？

営業プロセスと
営業アイデアを。

トップセールスマンのみが
実践している成功営業の
原理原則。

営業は常に「顧客の創造」。



《講師紹介》

株式会社ハセプロ 代表取締役

長谷川 健 (はせがわ たけし)



営業が苦手...

どん底...

家業である株式会社長谷川保険を継ぐため、保険営業に就くが元々売り込みが苦手と思うような成績が上がらず悩む。

その後、父が急死。29歳で社長に就任するが、経営者としてリードする力がなく、父に仕えていた年上の社員が皆去ってしまいどん底を味わう。新体制を作り、営業が苦手なことを逆手に取り**「売らない営業」を実践**しわずか8か月で生保COMを3倍にし全国の優績代理店の仲間入りをする。

その後も**「自然に見込み客が増え続ける仕組みを確立し**、業界未経験者の営業社員を育て、コンスタントに実績を挙げ続けている。現在は、全国の優績な生命保険営業マンや生命保険代理店向けのセミナー講師、経営塾主宰、中小企業の営業研修など...**「成功営業コンサルタントとして活躍**。他にも講演、執筆、ラジオ番組など幅広い活動を行う。また、お笑いコンビ・Wどりぶるのメンバーとしても福島を盛り上げている異端児。笑いと例え話と失敗談を交えた実践的なセミナーは「面白くて、わかりやすい！」と好評である。

【主な活動】

- ・ 福島テレビ
「サタふく 福福シューカツ」に出演中
(毎月第3土曜日12:18頃～)
- ・ FMポコ ラジオパーソナリティ
「長谷川健のTHE営業」
(毎週月曜日13:18～13:28)
「長谷川健の幸せ成功塾」
(毎週火曜日12:48～12:58)
※再放送：毎週水曜日17:45～17:55
- ・ (社) 営業人材教育協会認定講師
- ・ チーム売上アップ研究会認定講師
- ・ 関東学園大学経済学部臨時講師
- ・ 米国NLP協会認定マスター
プラクティショナー
- ・ イーエフピー (株) 研修講師
- ・ 健志成功塾塾長



宇宙で一番「ありがとう」を集めます



株式会社ハセプロ

〒960-0102 福島市鎌田字新町7 電話 024-553-8988

《毎月の講義スケジュール》

「営業の学校」は毎月1回（原則、第3水曜日に）開催しています。営業に役立つノウハウと実践的なワークを取り入れた講義になっています。

時 間 割	開催日時	講義内容
	第1回 6月21日(水) 19:00~21:00	売れている人と売れていない人の7つの違い
	第2回 7月19日(水) 19:00~21:00	自分の価値を簡単にアップさせる方法
	第3回 8月23日(水) 19:00~21:00	ナンパに学ぶ!? 惹きつけるアプローチ術
	第4回 9月20日(水) 19:00~21:00	成約率が高まる「営業プロセス」とは
	第5回 10月18日(水) 19:00~21:00	会いたくなるアポイントの取り方

- ※ 第5回以降の内容は随時紹介していきます。
- ※ 人数によって会場が変更になることがあります。その際は前もってご連絡します。

【開催場所】

アクティおろしまち

2FセミナールームI

福島市鎌田字卸町10-1

【お申込み・お問い合わせ先】

担当の遊佐と申します。お申込み、またはなにかご不明な点などございましたら、お気軽にお問い合わせください。

TEL:024-553-8988 (遊佐まで)



参加申込書

『営業の学校』に参加ご希望の方は、お電話または下記の表にチェック☑を入れてFAXにてお申込みください。

お名前（ふりがな）	職種	生年月日 年 月 日
-----------	----	---------------

Mail @	性別 男 ・ 女
--------	----------

日程	講義内容	参加 します	未定 です	参加 しない
6月21日	売れている人と売れていない人の 7つの違い	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7月19日	自分の価値を 簡単にアップさせる方法	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8月23日	ナンパに学ぶ!? 惹きつけるアプローチ術	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9月20日	成約率が高まる 「営業プロセス」とは	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10月18日	会いたくなるアポイントの取り方	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ご質問等ございましたらご記入ください。

※ 受講料のお支払い方法につきましては、お申込み手続きが完了し次第、ご記入いただきましたメールアドレスにご連絡いたします。

FAX送信先 株式会社ハセプロ
024-553-8050