

経営者様 各位

「意欲ある社員を育てて富山を活性化したい！」と切に願う社長
ViVi 不動産株式会社 代表取締役 矢郷修治

若手社員、中途社員研修会 開催のご案内

時下、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。さて、今回、年間講演数100本を超える酒井とし夫さんという素晴らしい方との出会いがありまして、これを無駄にせず、自社の社員のレベルアップを図るための下記のような研修を企画しました。ご賛同いただける経営者の皆様に関しては、是非社員の皆様にご参加いただければと存じます。ご質問等ありましたら私 矢郷までご連絡ください。 よろしくお願ひ申し上げます。

記

●研修会 全6回 の 第1回目 (1か月ごとの開催)

●日時：第1回 令和1年12月9日(月) 13:00~17:00 (受付:12:30~)

(予定) 第2回 R2.1.27 (月) 第3回 R2.2.24 (月) 第4回 R2.3.16 (月) 第5回 R2.4.13 (月) 第6回 R2.5.25 (月) 全て13:00~17:00開催 (受付:12:30~)

●会場：富山県民会館 〇〇〇号室 富山市新総曲輪4番18号 (TEL:076-432-3111)

- 目的 ①若手社員、中途社員のビジネスコミュニケーション能力を高める。
②自分に自信を持ち、常に100%のパフォーマンスで仕事に臨む状態を作る。

●実施回数 全6回 (毎月開催 (月) 4時間/回 13時から17時)

●研修費 60,000円/人 (全6回に出席できなくても、研修費の一部返還は出来かねます。)

★20名程度を予定していますが、それ以上の人数になれば人数割りなので研修費安くなります。

#20名以下の場合も、不足分の費用は当社が負担しますので、これ以上の研修費には致しませんので、ご安心ください。)

●講師:酒井とし夫氏 プロフィール 新潟ナンバーワンのビジネス心理学講師。ビジネス心理学の分野に詳しく北海道から九州まで年間100本の講演依頼を受ける人気講師です。酒井さんは1962年4月生まれで新潟在住です。28歳の時に東京都新宿区で独立し広告制作会社を設立。以降、広告制作、モデル派遣、撮影ディレクション、アイデア商品販売、キャラクターグッズ販売、露天商、パソコン家庭教師派遣事業、パソコン教室、インターネット通販、コンサルティング事業等数々のビジネスを立ち上げてきました。出版書籍は世界一のアマゾン書店マーケティング部門で第一位を獲得し、雑誌「プレジデント」やフジテレビの「とくダネ」でも紹介された、最も研修を受けづらい講師の一人です。

出欠の連絡先 ViVi 不動産株式会社 矢郷まで (090-6270-4647)

令和1年12年9日 (月) 研修会 案内 FAX:076-482-2578又は、メール s-yago@vivi-f.jp

※準備の関係上、出欠のご返事は R1.10.10 までにFAXまたはメールにてご連絡下さい。

全6回研修に (参加します ・ 参加しません)

貴社名

研修会：参加 (名) 1社あたりの人数制限はありません。

参加者 氏名

ViVi不動産（ヴィヴィ不動産）株式会社
代表取締役社長 矢郷 修治 様

新人研修後
後日やり直す。

新人研修ならびに幹部研修カリキュラム案

前略

先日は研修の件でお声がけを頂きありがとうございます。

とても光栄です。

伺いましたご希望から研修カリキュラム案をまとめましたのでご査収ください。

研修の際には各企業様の業績向上と参加者の皆様のお仕事での能力向上のために指導をさせていただきます。

なお、ご希望、ご質問等ございましたら遠慮なくお申し出ください。

草々

令和元年 9月 10日

ランチェスター経営認定講師/米国 NLP 心理学協会ビジネスマスター
米国 NLP 心理学協会プラクティショナー/・米国 NLP 心理学協会コーチ
GCS 認定コーチングコーチ/・コミュニケーション心理学 1 級
LAB プロファイル・プラクティショナー
ファーストアドバンテージ有限会社 代表取締役
酒井とし夫

949-0303 新潟県糸魚川市田海 2886-1

tel 025-562-2715

E-mail: info@middleage.jp

新人研修について

●目的

- ①新人社員のビジネスコミュニケーション能力を高める。
- ②自分に自信を持ち、常に100%のパフォーマンスで仕事に臨む状態を作る。

●実施回数

6回予定（1回 4～5時間程度）

●研修カリキュラム

1回め

- ・ビジネスコミュニケーションの基礎を学ぶ

焦点化、第一印象の良い人の特徴、学習の5段階、仕事に必要な観察力
コミュニケーション能力の高い人のスキル、お客のタイプ別の言葉の
使い方、最後の印象を良くする

2回め

- ・ビジネスコミュニケーションを応用する

人に好かれる声の出し方（イントネーション、プロミネンス、間、緩急）、
理論的な話の組み立て方、お客に信頼を与えるジェスチャー、
お客の本音をしぐさから読み取る、視線に現れる心理と感情

3回め

- ・ビジネスコミュニケーションを実践する

どんなお客とも会話ができる質問のスキル、相手の本心を引き出す
質問の仕方、お客の大切にしている価値基準を知る、お客の志向
（目的型、リスク回避型）を意識したコミュニケーションの取り方、
細かな心理学的セールステクニック

4回め

- ・ 自分に自信を持つ心理的スキルを学び実習する I

どんな状況下でも自分の良い状態を作る方法、ここ一番で力を発揮できない人や緊張しがちな人の言葉と身体とリズムを変える、自分の持っているリソース（知識、経験、能力、才能、熱意、情報他）を認識する、体内分泌物を変える、

5回め

- ・ 自分に自信を持つ心理的スキルを学び実習する II

自信の無い自分と自信のある自分の違い、営業のカリスマが実践する自己暗示方法、お客とは天使であると認識する方法、失敗体験の記憶の書き換え、ポジティブ思考者のリフレーミング

6回め

- ・ 自分に自信を持つ心理的スキルを学び実習する III

理想の自分になる方法、お客や上司や同僚の立場に立って理解する、これから困難に出会った時の励ましの声を聞く、これから進む道を明確にする、成功を体験する



明日から使える商売心理学！

講師プロフィール/酒井とし夫



ファーストアドバンテージ有限会社代表取締役
講演家/ランチェスター経営認定講師/米国 NLP 心理学協会認定ビジネスマスター/米国 NLP 心理学協会認定プラクティショナー・全米 NLP 協会認定プラクティショナー/米国 NLP 心理学協会認定コーチ/GCSコーチングコーチ/コミュニケーション心理学マスター/LAB プロ・プラクティショナー

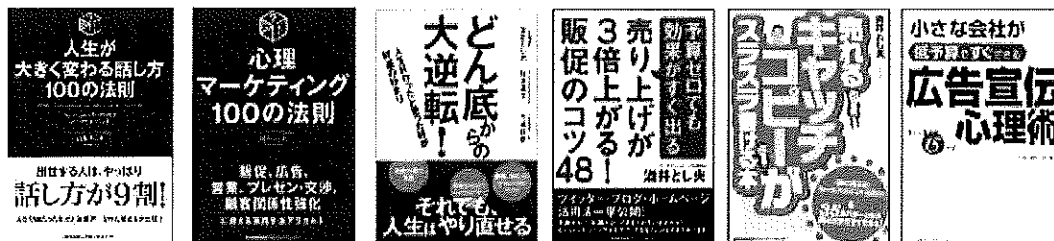
1962年4月10日生まれ。新潟在住。ファーストアドバンテージ(有)代表取締役。立教大学社会学部卒業後、中堅広告代理店勤務。28歳で広告制作会社を設立。以降、広告制作、モデル派遣事業、撮影ディレクション、アイデア商品販売、キャラクターグッズ販売、露天商、パソコン家庭教師派遣事業、パソコン・スクール事業、トレーディング・インストラクション事業、インターネット通販、コンサルティング事業等数々のビジネスを立ち上げる。

ビジネスに関する E-Book や CD、セミナーDVD を5年間で1万3900本以上販売した情報起業家として、小さな会社の経営者や起業志望者を応援するコンサルタントとして大いに注目されている。現在、日本全国の商工会議所、商工会、商工会連合会、行政団体、企業から年間100回以上の講演依頼を受ける人気講師としても活躍中。

メルマガ「商売心理学！小さな会社やお店の集客・広告宣伝・販促」は読者数2万1千人を超え、日本一のメルマガ配信スタンドまぐまぐに殿堂入りメルマガとして認定。フェイスブックのファン数は8,700人を超えて個人ページとしては日本トップクラス。

最先端心理学とも呼ばれる米国 NLP 心理学協会認定ビジネスマスター資格、米国 NLP 心理学協会認定コーチング資格も有し、ビジネスでのセールス、交渉、コミュニケーション、に活かすビジネス心理学を講演・研修が好評。雑誌「プレジデント」やフジテレビ「とくダネ」で商売心理学・広告宣伝の専門家として紹介されている。

▼酒井とし夫の本



紀伊国屋書店本店週間ランキング第1位「人生が大きく変わる話し方 100の法則」

▼酒井とし夫講演会

※Google で「酒井とし夫 講演会」で検索すると一番上に表示されます。

①<限定条件下の事実>

ある一定の条件の下においてのみ、当てはまる事実を「限定条件下の事実」といいます。通販部門ナンバーワン、〇〇保険ナンバーワン、店長のイチオシ・・・等の表現は嘘ではなく「特定の期間」「特定の地域」においては事実です。こういった特定の条件の下での事実のことを「限定条件下の事実」と言います。

②<返報性の原理>

私達は一般的に相手から贈り物や招待、接待等を受けると、恩義を感じます。そしてその恩義を「お返し」しないと居心地の悪さを感じます。つまり「もらいつ放し」は「借り」を返していない状態として、自分の心の中でも社会的道徳的にも良くないことである、という一種の刷り込まれた観念が来ています。

③<フィア・アピール>

人間は快樂を求め、苦痛を避ける生き物です。そして快樂を求めて行なう行動より、苦痛から逃れるための行動の方がパワーが強いと言われています。そのためマーケティングでは「意図的に見込み客に恐怖を与え、それに対する救済措置を提示する。」というフィア・アピールと呼ばれるセールス手法がよく使われます。

④<希少限定>

人は本来自分が持っている当然の権利が制限されたり、消滅すると心理的に不安定な状態になり、その状態を回復させようとします。そのため数量が絶対的に不足しているものや、期限を限定されたものにより価値を置く傾向があります。

⑤<外見>

コミュニケーションの3要素	
言葉	
話し方・言い方	
外見	

⑥<社会的証明>

人間は多くの人々が賛同するものや、多くの人々が評価するものに価値を置く傾向があります。これを社会的証明と言います。

⑦<権威効果>

人間は一般的に「特定の分野や対象においての第一人者や専門家、権威者の言う事を信じやすい。」という性質をもっています。

⑧<フット・イン・ザ・ドア>

フット・イン・ザ・ドアは「初めから大きな依頼をするよりも、まず小さな承諾を得て、その後大きな依頼をした方が、人間はその依頼を承諾しやすい。」という理論です。これをビジネスに応用した場合には、最初から高額商品売り込むのではなく、単価の低い購入しやすい価格帯からセールスするのが定石となります。

⑨<単純接触効果>

単純接触効果とは「繰り返しによる出会いが相手に対する好意度を増す。」というものです。心理学者R・J・モアランドとR・B・ザイアンヌが1982年に面白い実験を行っています。その詳細は講演中にお話します。

■ 講演会に参加頂いたあなたへの特別特典プレゼント

売上アップ、集客に役立つ下記の5大マーケティング動画をプレゼントします。

- ① マーケティング経営戦略講座「商品の価値とは？」
- ② マーケティング経営戦略講座「ニーズとウォンツを考えよう」
- ③ マーケティング経営戦略講座「商品の特徴を伝える」
- ④ マーケティング経営戦略講座「ビジネスでは何をやるかが勝負」
- ⑤ マーケティング経営戦略講座「あなたはいつたい何屋？」

(合計約1時間の非公開ビジネスセミナー動画です。)

スマホのLINEの友だち追加から下記のQRコードを読み取って友だち登録してください。折返しすぐに動画の視聴ができる案内メッセージが自動で送信されます。

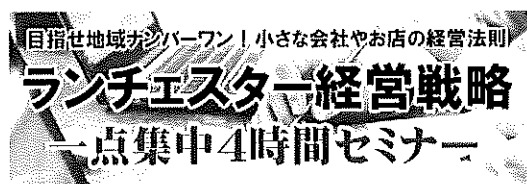


※LINEの友だち追加から
下記の【ID検索】をしても登録できます。

@izi8687f

■ 講演会詳細は [酒井とし夫 講演会] で検索

■ 経営戦略一点集中4時間セミナー



[酒井とし夫経営戦略一点集中セミナー]で
検索してご予約下さい。