

# 最強営業マン育成セミナー

## アナログ営業マンと ITバカな営業マンが

### これから生き残っていく為の方法とは

最強の営業マン  
になれる！

これで君も

ITは得意だけど営業が苦手？

営業は得意だけどITは置いてけぼり？

**ソーシャルメディアやITを上手く活用し、顧客のハートを  
しっかりとつかむ「心の営業」ができる「最強営業マン」養成講座！**

営業マンを一瞬で変える、営業研修のプロ

**宮脇 伸二**

(株)チェースアンドインクリーズ  
代表取締役

ソーシャルメディア、IT活用のプロ

**平井 良明**

(株)イーハイク  
取締役統括責任者



1999年三和銀行(現三菱東京UFJ銀行)にて法人融資に従事。2001年株式会社ビジネスブレイン太田昭和グループ(会計コンサルティング会社)にて法人向けコンサルティング営業に従事。2007年に株式会社チェースアンドインクリーズ設立、代表取締役に就任。日本初、九州初といったユニークなサービスを次々と世に送り出しており、新聞・テレビ等のメディアには20回以上紹介される。  
物理学科出身者として本来持っている理系頭脳も最大限に駆使し、経営理念「熱・考・動」を実践しクライアント企業の営業力強化に奔走する。

### 営業マンなら、

### ITよりも先に人と向き合え！

ITに疎い営業マンはこれから全く通用しない時代になってきました。しかし、ITを使う前に知っておいて欲しい営業の原理原則があります。

営業の本質を理解し実践できれば、これから時代がどう変化しても全く怖くありません。

本物の営業力を身につけませんか？

- 1 トップセールスマンに共通する考え方やスキルとは？
- 2 訪問営業もFacebookもコミュニケーションの基本は同じ
- 3 もう無理して売り込まなくて、いいんです！



2006年から東京・福岡での毎月定期セミナーを開催。さらに2011年は、年100回のセミナーを実施。ソーシャルメディアの特性とビジネスで使う上でのホームページの特徴をわかりやすく解説。  
九州工業大学大学院時代に起業し1997年に株式会社イーハイク・コミュニケーションを設立。代表取締役に就任。現在は、同会社取締役統括責任者。2004年自社独自開発のブログシステムを公開。その後ビジネスブログ・社内ブログとともに、ブログに特化して開発を行う。  
著書『読み書きそろばんソーシャルメディア!』(梓書院)

### 営業としてのソーシャルメディア！

### ツイッターFacebookが何の役に立つのか？

広告媒体としてのマスメディアとソーシャルメディアの捉え方を認識し、ソーシャルメディアツールそれぞれの特徴をお教えします。

さらに、それらソーシャルメディア上で展開していく上で重要なホームページがどういう役割をはたすのか、ソーシャルメディアを利用するために必要な心得をお伝えします。

- 1 マスメディアとソーシャルメディア
- 2 それぞれのツールの特徴とやっておくべきこと
- 3 ソーシャルメディアの心得

日時：2013年 2月 27日(水) 15:00～18:00

会場：福岡市中央区天神 4-1-18 第1サンビル 4F 参加費：5000円(資料代含む)

【お申し込み先】FAX：092-643-7095 または梓書院のHP (<http://www.azusashoin.com>) にて

貴社名

ご参加人数

ご参加者名

ご連絡先

TEL： -

FAX： -

E-mail：

@