

日時・場所	第1回 2010年8月18日水 11:00~16:30 [受付10:30]	第2回 2010年9月16日木 11:00~16:30 [受付10:30]	(株)船井総合研究所 新 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口徒歩2分
ご参加料金	一般企業 65,000円(税込)	会員企業 52,000円(税込)	※ご参加料金はテキスト代が含まれます。 ※ご参加料は、開催日より1週間前までにお振込み下さい。 ※ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日前(土・日・祝除く)の17時までにお電話にて下記までご連絡下さい。キャンセル料として、また当日キャンセル、無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ※会員企業様とは、フナイトップリーダークラブ・長所伸張クラブ(SHIPSクラブ)・FUNAIメンバーズPlus(お試しサービス期間中をのぞく)各種研究会に所属されている企業様です。 ※なお、振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
追加参加料金	一般企業 32,500円(税込)	会員企業 26,000円(税込)	
お申し込み方法	下記の申込用紙をご利用ください。お申し込みを頂きました後、詳しいご案内と地図をご郵送いたします。 ①FAXが届きましたら担当者より受信確認のご連絡をさせていただきます。 ②お電話での内容確認完了後、請求書を郵便にてお送りいたします。 ③参加料金は、初回開催日より1週間前までにお振込みください。 ④万一、開催日1週間前までにお手元を受講票が届かない場合は、下記担当者までご連絡下さい。		
お振込み先	右記口座に直接お振込み下さい 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通預金5785996カ)フナイトウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ お振込みの際、大変お手数ですが、振込人ご名義を記入する前に「201425」の6桁のコードを入力していただくようお願い申し上げます。ご入金金の確認を確実にするため、ご協力の程お願い申し上げます。		
お問い合わせお申し込み	明日のグレートカンパニーを創る 船井総合研究所 TEL 0120-964-000 (平日9:30~18:00) FAX 0120-964-111 (24時間受付中) ●申込みに関するお問合せ：第四経営支援部 岩田・山中 ●内容に関するお問合せ：西村(茂) 06-6377-4051(10/7/26~06-6232-0188)		

FAXお申し込み用紙	見学会で65%のアポを獲得できる! 期間限定勉強会	FAX ☎0120-964-111	担当/岩田・山中
フリガナ	フリガナ	フリガナ	役職
御社名		代表者名	
御社住所	〒	フリガナ	役職
TEL	() -	HP	http://
FAX	() -	E-mail	
ご参加者名	役職	年齢	ご参加者名
(フリガナ)			(フリガナ)
(フリガナ)			(フリガナ)
業種		社員数	売上高
		名	百万円
▶勉強会終了後、担当講師陣が無料で個別に経営相談に応じます。ご相談内容をご記入願います。尚、先着順にて優先的に応じさせていただきます。又、当日お急ぎの方も後日経営相談を承りますので、ぜひお申し込み下さい。			
①勉強会当日、無料経営相談を希望する。 ②後日、無料経営相談を希望する。(希望日 月 日)			
【ご相談内容】			
弊社 会員組織	フナイトップリーダークラブ・FUNAIメンバーズPlus・各種研究会 (研究会)		

FUNAIメンバーズPlusにご入会の企業様は、会員企業様価格でご参加いただけます。(お試しサービス期間(無料)は除く)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りいたします)法令で定める場合は、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を当社が個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示・訂正・追加・停止又は削除につきましては、ラインサポートチーム(TEL.06-6377-4183)までご連絡ください。

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。

希望しない

明日のグレートカンパニーを創る
船井総合研究所
株式会社船井総合研究所 お客様相談室担当：斎藤 英二郎 (TEL.03-6212-2923)

船井総合研究所への経営相談は、専用窓口へ ▶▶▶ TEL 0120-958-270

集客数の減少、受注数の減少でお悩みの注文・分譲住宅会社経営者様に

期間限定勉強会



もし、営業マンのスキルに頼らず、**スグに誰でも簡単にアポが取れる仕組み**が作れるとしたら、どうしますか?

新人営業マンでも! 女性事務スタッフでも! 新規見込客から

見学会で65%のアポを獲得できる!

人材の即戦力化で誰でも売れる見学会で業績アップする完全マニュアル

特別開催 大阪会場のみ
10社限定

充実の2回シリーズ

第1回 **8月18日水**

第2回 **9月16日木**

株式会社 船井総合研究所
11:00~16:30 (受付10:30~)

住宅不況時代突入で見学会のセオリーが180°劇的変化

新提言 集客するよりアポを取れ!!

特典4 他社見学会の事例満載
あなただけに成功事例を基に秘ノウハウを公開

特典3 誰でも売れる決定版
基本原則を凝縮

特典2 当たる見学会アドバイス
あなたのチャリンを一夜にして大改造

特典1 見学会をズバリ診断
課題解決レポート

今、全てを激白!

なぜ!! あなたの会社の見学会でアポが取れないのか?

演出 トーク ツール

運営 徹底分析

主催 明日のグレートカンパニーを創る (平日9:30~18:00) 船井総合研究所 TEL ☎0120-964-000 FAX ☎0120-964-111 (24時間対応) 第四経営支援部 担当: 岩田・山中

株式会社 船井総合研究所 〒531-0072 大阪市北区豊崎4-12-10(10/7/26より右記住所に移転します。〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル)

【差出人】L-NET Co.,LTD 〒550-0004 大阪市西区鞠本町1-10-24 【返還先】L-NET郵送事業局 〒555-8691 私書箱3号DMD

大好評!

新人営業マンでも!女性事務スタッフでも!
新規見込客から見学会で65%のアポを獲得できる!

双方向型の超実践的勉強会 期間限定 開講!

誰でもアポが取れる見学会にしたい!

社長の悩み → このようなことお悩みではないですか?
「見学会から次のステップに進められない…」
「来場が集中すると、営業マンが接客できなくて…」
「とにかくアポさえ取ってくれれば…」

10組以上接客しているのに1組しかアポが取れていない社長!
まずはこの勉強会にお申込み下さい!

このような企業様にオススメです!
短期間で、誰でもアポが取れる見学会にしたい方!
自社の見学会のやり方を一から見直したいとお考えの方!
営業マンだけに頼らなくても売れる仕組みを構築したい方!
定着化を図るマニュアルを整備したいとお考えの方!
見学会で業績を伸ばす他社の成功事例を参考にされたい方!

充実の2回シリーズの期間限定勉強会だからできる!
通常のセミナーでは得られない3つのポイント!
わかりやすい! 一方的な講義ではなく、常に「考える」ことを求める研修!
しかも、少人数制なので、わからないところはすぐに質問でき、理解度も上がります!
すぐにできる! 見学会診断として御社へお伺いし、強み、弱み、課題を明確にします! また、すぐに実践していただけるレポートにまとめてお伝えします!
事例満載! 100社以上のコンサルティング実績を持つ講師陣だから、実話・実例をふんだんに盛り込んで、わかりやすく、すぐに参考にしていただけるお話をします!

勉強会にご参加いただくと誰でも簡単にアポが取れる8つの方法がわかります!

8つの方法がわかります!
1. POP・パネル活用法: これがないとアポは取れない!
2. 会場設営法: ポイントは会場の外!
3. 必勝受付術: 実は最大の仕掛けはココ!
4. 居室別演出法: がらんどろではアポは取れない!
5. 人員配置術: アポ取りのための適定人員!
6. 見学会たすきリレー術: 見込客を絶対逃がさない!
7. 聴く営業トーク術: スキルがなくてもできる!
8. 営業ツール活用法: これがあれば楽々アポ!

1ヶ月に1回開講「見学会実践勉強会」を受講!
Step1 講師からの見学会ノウハウ他社事例の紹介
Step2 メンバー様同志の情報交換+個別アドバイス
セミナーのような一方的なものではなく、自社の状況に応じてアドバイスします。

見学会実践勉強会3つの安心
安心1 1会場10社限定だから「ズバリわかる」
安心2 経験豊かな講師が責任を持って担当
安心3 なんとって「個別アドバイス」がある

2 期間中1回「見学会診断」を実施!
実際に見学会を見て指摘して欲しい...
研修期間中、貴社のご都合の良い日に講師が訪問して研修させていただきます。

見学会診断3つの安心
安心1 「強み」「課題」を客観的にアドバイス
安心2 日程は打ち合わせ後、決定
安心3 勿論、費用は無料

3 勉強会で「見学会業績アップマニュアル」をプレゼント!
おもな内容 見込客を生み出す見学会営業
第一章 見込客を来場させる見学会集客手法
第二章 見込客を生み出す見学会演出手法
第三章 見込客を受注へ導く見学会営業手法

見学会3大業績アップマニュアル3つの安心
安心1 内容が確認できる「テキスト付」で便利
安心2 繰り返し内容が確認できて、理解度アップ
安心3 研修にも使える充実の内容

見学会実践勉強会のカリキュラムとスケジュール
新人営業マンでも女性事務スタッフでもアポが取れる見学会へと導くサクセスストーリー

Table with 4 columns: 日程, 11:00~12:00, 13:00~14:00, 14:00~16:30 (途中休憩有). Rows for 第1回 (8月18日) and 第2回 (9月16日).

講師紹介
西村 茂和
味園 健治
私が自信をもってオススメします!
企業内研修のご案内

アポが取れる見学会の決定版! 演出 + 運営 + 営業トーク + 営業ツール 見学会でアポを取るための4つのポイントを60日間で完全マスター!