

# JCG 営業力強化セミナー

## 新しい時代の新しい営業スタイル

長引く不況の元で、これまでの営業力では、モノは売れず、新規顧客獲得もままならない。商品戦略、営業戦略から決まる新しい営業スタイルとは…  
「顧客の課題をともに解決するパートナー」として、顧客関係性構築のためのステップを、子供の遊びをモチーフに、元俳優の中小企業診断士が分かり易く解説します。

講師 飯尾 英樹 氏



法政大学大学院イノベーション・マネジメント研究科修了。中小企業診断士、経営管理修士(MBA)。法政大学大学院特任講師、早稲田大学オープン・カレッジ講師。大学在学中から俳優活動を行い、TV、映画、舞台、TV-CFなどで20年間の活動実績がある。また、ビルメンテナンス会社にて、業務改善、提案営業等に従事し、外装部長等を歴任。

現在、IIMO 代表。独自開発の俳優のスキルを活用した感性コミュニケーション研修『アクチュード』では、ビジネスモデル・コンテスト優秀賞を受賞している。

日時：2012年12月14日(金)  
18:30~20:30(受付18:00~)

参加費：3,000円

場所：杉並区産業商工会館

セミナー対象者：中小企業役員、営業担当者  
(定員30名：先着順)

営業力強化の秘訣は子供の遊びのなかにあつた  
**顧客獲得のシナリオ**

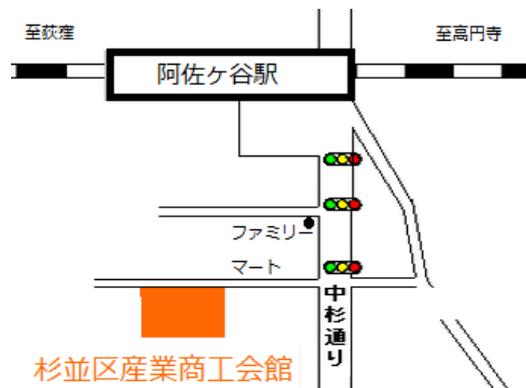
主催：一般社団法人 城西コンサルタントグループ (JCG)  
JCGとは、国家資格として経済産業大臣により登録された中小企業診断士の集団です。中核となる会員の5,000社への診断実績を背景に、高度な専門知識とノウハウ、組織力で中小企業の多様かつ高度な支援ニーズにお応えしてまいります。

代表者：会長 野村 潔

事務所：中野区中野 4-11-10-101

ホームページ：<http://jcg-net.com> (HPからもお申し込み可)

杉並区阿佐ヶ谷南 3-2-19 TEL:03-3393-1501



FAX 申込票 03-5995-5004 (eメールでの申込みは、[info@jcg-net.com](mailto:info@jcg-net.com) までご送信下さい。)

お名前： \_\_\_\_\_ メールアドレス： \_\_\_\_\_

貴社名： \_\_\_\_\_ 役職名： \_\_\_\_\_

貴社住所： \_\_\_\_\_ TEL： \_\_\_\_\_