

## 新講座

## 成果が劇的に変わる営業スキル研修

～脳科学で組織のモチベーションを高め生産性を上げよう！～

脳科学に基づいた脳内ホルモンの性質を学び、営業スキルやマネジメントスキルなど対人コミュニケーションのあり方とやり方を習得します。自身のモチベーション向上にもつながります。

日時

2024. 11/28 木

9:30～16:30 (受付開始 9:00)

定員

60名

※申込状況により増席になる場合がございます

会場

アゴラ静岡 7階 大会議室  
(静岡銀行 呉服町支店ビル)静岡市葵区追手町 1-13 (JR静岡駅から徒歩約8分)  
駐車場の用意はございません。  
(公共交通機関をご利用ください)

会場マップ

知れば知るほど面白い!  
前回大好評の講師ですいとう やすし  
伊東 泰司 氏

対象

- 営業職の方、交渉事が多い管理職の方
- 対人コミュニケーション力を上げたい方

## おすすめの理由



★気合いや根性論では通用しない令和時代にフィットしたコミュニケーションスキルが習得できます。

★<sup>く</sup>せ 脳の性質が理解でき相手と自身のモチベーションが制御できるようになります。

★たった1日で生産性を向上させるトリセツが手に入ります。

## プログラム (抜粋)

※詳細は HP をご覧ください



- 1 オリエンテーション
  - ・セットアップ
  - ・現状の課題を整理する
  - ・脳科学の有用性とは?
- 2 真のコミュニケーション能力とは?
  - ・情報処理メカニズムを理解する
  - ・自身の情報処理能力をチェックする
- 3 脳のOSを劇的にバージョンアップさせるトリセツ
  - ・脳はやたら『意味』を欲しが
  - ・脳の報酬系『A10』を刺激する重要性
  - ・ビフォーアフターを体感する [ワーク]
- 4 大脳生理学で営業コミュニケーション術を整理する
  - ・赤い脳 (決定する脳) と青い脳 (理解する脳) の葛藤
  - ・ネゴシエーター (プロの交渉人) が活用する脳科学スキル
  - ・提案型営業と指示命令型マネジメントの弊害
- 5 お客様を巻き込む5つの伝え方
  - ・赤い脳 (決定する脳) に影響力を与えるモデル
  - ・赤い脳 (決定する脳) と青い脳 (理解する脳) 同時に影響力を与えるモデル

※本セミナーはワークを取り入れながら進めてまいります。

※休憩は、途中で適宜取ってまいります。

※内容は一部変更になる場合がございます。

## 研修の様子



## 講師

教育 entertainment 株式会社 代表取締役

いとう やすし  
伊東 泰司 氏

専修大学在学中にお笑い芸人の道へ進む。当時の『ホリプロお笑いライブ』にてチャンピオンの座を獲得し、お笑いタレントとしてホリプロに所属するが、志半ばで断念。1998年ソニー生命保険株式会社への転職。8年間の在籍期間で2年間業績不振という挫折を味わうが、脳科学との出会いで一気に飛躍を遂げる。その後、教育研修会社代表に就任。脳科学の見識を融合した独自の能力開発プログラムを数多く手掛け、大手企業の社員研修に年間200日登壇する傍ら、中小企業の経営者向けに経営コンサルタントとしても携わる。

## 事務局より

脳科学に裏付けされた内容で非常に高い再現性が実現されます。すべてにおいて「なぜ〇〇すると成果が上がるのか？」という科学的理由まで理解できる研修プログラムです。

### 受講料 (一人あたり:資料代、消費税を含む)

会員区分	申込人数	1～2名	3名以上
維持会員		13,200円/人	10,450円/人
賛助会員		26,400円/人	20,900円/人
非会員		39,600円/人	31,350円/人

当研究所 HP・SNS も  
ぜひご覧ください!

HP



X



YouTube



### お申込み要項 今後は WEB 申込がメインになります!

- ①当所HPのセミナーページまたは下のFAX用「参加申込書」にてお申込みください。5名以上の場合は、複数にわけてお申込みいただくかHPの専用フォーマットをご利用ください。
  - ②開催日の2週間前をめぐりに、「参加証」と「請求書」をemailまたは郵便でお送りします。  
請求書に記載の期日までにお振込をお願いします。
- ★キャンセルの場合は、開催日前日の正午までにご連絡ください。  
それ以降は、ご入金の有無にかかわらず受講料をいただきますのでご了承ください。
- ★諸般の事情により、日程・内容が変更または開催が中止となる場合がございます。



WEB  
お申込み  
受付中!

静岡経済研究所 経営セミナー 🔍 検索

### 参加申込書 (11/28 営業スキル)

貴社名	業種		電話
ご住所	〒		FAX
会員区分 (いずれかに○)	維持会員	賛助会員	非会員
連絡ご担当者 メールアドレス	連絡ご担当者 (所属・氏名)		
ご参加者氏名	(フリガナ) .....	(所属・役職)	
	(フリガナ) .....	(所属・役職)	
	(フリガナ) .....	(所属・役職)	
	(フリガナ) .....	(所属・役職)	

- ・ICレコーダーなど、録音機器のお持ち込み、講義中のパソコン等のご使用はご遠慮ください。
- ・当所では、個人情報の保護に関する法律(2003年5月30日法律第57号)に基づき、セミナーにお申し込みいただいた皆様の個人情報を取り扱っております。詳細につきましては、当所ホームページ (<http://www.seri.or.jp>)「プライバシーポリシー」にてご確認ください。

参加申込書送信先 FAX 054-250-8770

お問い合わせ先

一般財団法人静岡経済研究所  
静岡市葵区追手町1-13 アゴラ静岡5階

セミナー担当

TEL 054-250-8750