

会場

燕三条地場産業振興センター  
 リサーチコア 7F マルチメディアホール  
 新潟県三条市須頃1丁目17番地  
<http://www.tsjiba.or.jp/others/annai.html#map>

会費

定員 70名

会員	無料
非会員 (初回参加の方)	10,000円
非会員	19,000円

6/25(火)  
 14:00~17:00  
 開場: 13:30~

講師: 竹下健治



# 『お客様の思いに寄り添える パーソンである為に』

講師: 竹下健治  
 (リライアブル・コンサルティング代表)

1968年長崎県生まれ。大手信託銀行〜  
 カリアーズ会社での営業経験を経て、スカウト  
 にて生命保険業界に転身。独立した現在、自  
 身の経験から得た顧客心理・マーケティング  
 力を活かして、保険コンサルタントの傍ら営業  
 コンサルタントとしても活躍中。  
 すでに全国での講演回数は500回以上。地  
 元大分では、ラジオの人気番組のMCも務め  
 る異色のコンサルタント。またアイブライ  
 ト(有)よりEQセールスについて解説した生保  
 営業マン向けCDが発売中。

リライアブル・コンサルティング  
<http://www.facebook.com/Reliable.Consulting>

## ～EQセールスと営業の可能性～

- ✓ **話す順番、情報の出し方で  
お客様の反応は大きく変わる**
- ✓ **EQセールスでクロージングが大きく変わる**
- ✓ **大事なのは“どう伝えたか”ではなく  
“どう伝わったか”だ**
- ✓ **雑談はお客様の価値観を知る為の  
最高のヒアリング場面。**
- ✓ **感情表現からお客様の  
隠された問題点を紐解く。**

主催: 優績倶楽部 共催: 税理士法人 山口会計パートナーズ 元氣塾 協力: 株式会社フォルテツツア

**特別に、当事務所のお客様はじめ関係者の皆様は  
 参加費の一部を補助させていただいておりますので、  
 税理士法人山口会計パートナーズ  
 TEL 0256-52-6869へお問い合わせください。**