

ニコリスマイルが商売繁盛の秘訣！

# 業績アップに向けて 北見昌朗が提案

新入社員や若手社員向け講座。本当は幹部を含めたベテラン社員も聴かれた方が良い内容です。

特徴

- ①短時間で、重要なビジネスシーンのマナーが理解できます。
- ②講座は全て「体験型」。理屈ではなく身体で覚えていきます。
- ③受講後の個人課題や習得するための練習方法を個別でお教え致します。

## ニコリ！ あいさつできる社員になる 特訓講座

ニコリ笑顔と清潔感あふれるスタイルで一步前へ！  
客観的に見た自分の姿を認識して頂き、初見から好印象を持たれる行動・スタイルの講義及び体験ワーク。  
基礎から始める事で、独りよがりになりがちだったあいさつを、誰もが気持ちよく感じる対応へと変えていきます。

### プログラム

1. あいさつの仕方（「おはようございます」と大きな声で）
2. 第一印象を決める「感じの良い名刺交換」の仕方
3. 正しいスーツの着方と不潔感撃退法(男性編)  
正しいフェイスマイクとヘアメイク(女性編)
4. 会社員NG日本語集
5. 電話対応の基礎と実践
6. 男性に対しては”SOS話法”を心掛ける  
女性に対しては”AUTO話法”を心掛ける

## 売れる営業！ ミニ特訓講座！！

顧客コミュニケーションスキルをプロが診断！  
自分の持っている個性や魅力を見つけて「モテ営業」に変身。  
正しい現状分析から…売れる営業へのステップアップ。  
ご自分で納得しながら、変わりたいイメージを持つ事から始めていきます。より活躍できる営業スタイルへ変えて行きましょう！

### プログラム

1. コミュニケーションの原理・原則の理解
2. 商談場面の自己分析  
お一人ずつビデオで撮影致します。撮影後に自己チェックと、全員からフィードバックを受けて頂き改善点を見出します。
3. 「話し方」と「聴き方」  
商談で大切なことは聴く力。相手に安心感と信頼を与える聴き方、話し方テクニックをお教えします。
4. 心理テスト「交流分析～エゴグラム～」の実施  
日頃自分が他人とどのようにコミュニケーションを取っているのか心理テストを用いて傾向を分析致します。  
自分では気づかなかったクセに気づき、具体的な行動改善を行います。

時間：各4時間（13時から17時まで）

人数：各10名様まで

※それ以上になる場合には要相談となります。

料金：10万円（税別）

その他：※講座終了後、実施レポートでその後の指導方法などのアドバイスを致します。

※会場はご用意頂きます。

※特別な施設準備は必要ございません。

（ホワイトボードのみご用意下さい。）

講師：カリタインストラクターアカデミー株式会社 大澤いくよ

<http://www.carita-ia.com>

アガリ症の、目立ちたがり。打たれ弱い、情熱家。まさに2つの顔を持つ双子座ならではの性格で、周囲を飽きさせないムードメーカー。趣味は掃除、料理、ヨガと泣ける映画鑑賞。

大澤さんは、北見昌朗とは20年来の親しい友人です。北見昌朗が自信をもってお勧めさせて頂きます。私が大事だと思っているのは、あいさつだ。あいさつは人間の始まりだ。ちゃんとあいさつできる社員にして欲しい。



発売元：社会保険労務士法人北見事務所（顧問料に上乗せした形で請求させていただきます）

TEL. 052-505-6237 FAX. 052-505-6274

mail: kitamitingin@esprit.co.jp

〒452-0805名古屋市西区市場木町478