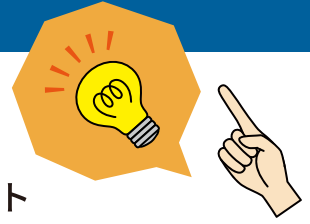


## この講習会に参加して分かること

1. 契約になりやすい人の特徴を15秒で見極める方法
2. 営業への苦手意識を克服し、契約に繋げるためのツール
3. 新規顧客からあつという間に信頼を獲得する3つのポイント
4. 建築素人の従業員がイキイキ頼もしく確実に受注を取れるようになる方法
5. 171社が業績をV字回復させた、即効果の出る商談の実演とポイント



### 今回の講習会は、いままで有料で一部の企業にのみ公開してきた内容です。

ですが大手住宅会社ではなく、地域に根付いた経営をしている地場工務店さんにこそ受注を取って頂きたいという弊社の想い・また松木さんの「少しでも以前の自社のように困っている会社の助けになれば」というお声から今回の講習会の開催が実現しました。最初で最後、この1度限りの機会となります。どうぞお見逃しなく。



マスクの着用・配布



除菌スプレー設置



検温の実施



ウイルス除去装置設置

講習会では三密回避を意識したレイアウトを徹底し、また機械による会場内での感染症予防対策を十分に行って参ります。会場内でのマスク配布も行っておりますので、どうぞ安心してお越しくださいませ。

ナック福岡支店

### 《開催概要》

日程・会場 10月20日(水) 城山ホテル 鹿児島 (鹿児島県鹿児島市)

時間 13:30~17:00 (13:00~受付開始)

※お申込み後、会場の案内図をお送り致します。

定員 7社様限定

※経営に関する内容を多々含むため、営業のみの参加不可

参加費 **特別無料**

主催 株式会社ナック 建築コンサルティング事業部 福岡支店

お問合せ先 電話：092-263-0611 担当／辻尾

スマホからのお申し込みはこちらから



お申し込みはFAXにて! 24時間受付!

FAX: 092-263-0621

貴社名			
ご住所	〒 -		
代表者ご芳名	電話番号		
<input type="checkbox"/> 代表者様以外のご参加希望はチェックして下さい。		参加者人数:	名

ゴム印でもOK!!