

# このセミナーに参加して得られること

- どんなお客様からでも信頼を得ることができる営業ツールの作り方
- 確実にお客様の心をつかむ、資金計画の伝え方
- どんな人でも即戦力にしてしまう営業の仕組みの作り方
- 出会ってから4回目の接客でお客様を契約まで導く方法
- 土地なし客を契約まで導く方法

## セミナー概要

日時

7月8日(金) 13:30~17:00 (13:15~受付開始)

会場

パルシェ静岡 (静岡県静岡市)

※お申込み後、会場の案内図をお送り致します。

定員

先着7社様限定 (1社2名様まで)

※経営者様の参加必須

参加費

**特別無料**

スマホからの  
お申し込み  
はこちらから



お問合せ先

株式会社ナック 建築コンサルティング事業部 名古屋支店

電話：052-533-1577 担当／三輪

### ◆ 新型コロナウイルスの対策について

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まいりますので、どうぞ安心してお越しくださいませ。

マスクの  
着用・配布

除菌スプレー  
設置

1 検温の実施

ウイルス除去  
装置設置

お申し込みはFAXにて! 24時間受付!

FAX: **052-533-0466**

貴社名		電話番号	
代表者ご芳名		FAX 番号	
ご住所	〒            -		
<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

※ゴム印でも結構です