



報道関係者各位
プレスリリース

Knowledge Society

平成 26 年 10 月 15 日

株式会社ナレッジソサエティ

[ナレッジソサエティ] 起業家講師による起業家対象セミナー開催、

異業種交流会では積極的に自己 PR するな！「たった 1 分の名刺交換でも仕事につなげてしまう会話術」

起業家向け会員制シェアオフィス・コワーキングスペース「KS フロア」を運営する株式会社ナレッジソサエティ（本社：東京都千代田区、取締役社長：久田敦史 <http://www.k-society.com>）は、「起業家が起業家を支援する」というコンセプトのもと、2014 年 10 月 21 日（火）に【異業種交流会では積極的に自己 PR するな！「たった 1 分の名刺交換でも仕事につなげてしまう会話術】セミナーを開催します。

2014 年 10 月 21 日（火）、株式会社バリューアップブレーン代表取締役 細田収（ほそだおさむ）氏をスピーカーに招き、セミナーを開催します。

タイトル	異業種交流会では積極的に自己 PR するな！「たった 1 分の名刺交換でも仕事につなげてしまう会話術」				
サブタイトル	なぜ交流会の嫌われ者の保険営業マンがその場で次から次へとアポイントを取ることができたのか？				
日時	2014 年 10 月 21 日（火）19:00～21:00				
会場	ナレッジソサエティ イベントルーム 東京都千代田区九段南 1-5-6 りそな九段ビル 5F				
アクセス	都営地下鉄新宿線	九段下駅	6 番出口徒歩 1 分		
	東京メトロ半蔵門線				
	東京メトロ東西線				
料金	3,000 円				
内容	<p>【概要】 異業種交流会の“嫌われ者”で、しかも売り込みが苦手な保険営業マンが実践し、世界トップ 1% の成績を 7 年連続で達成することができた「異業種交流会での名刺交換を高確率で次回アポにつなげる簡単な方法」についてお伝えします。</p> <p>【詳細】 異業種交流会での名刺交換を高確率で次回アポにつなげる会話のスキルと考え方を理解することで、売り上げアップにつなげて行くセミナーです。 朝活やランチ会、異業種交流会など、今はまさに交流会ブームです。しかし、一方で交流会に参加して「見込み客」を見つけ、ビジネスにつなげようとしても「異業種交流会に出ていくら名刺交換しても仕事につながらない」と悩んでいる方も少なくありません。「待っているだけでは相手から連絡は来ないし、こちらからすぐに連絡すれば『売り込み』だと思われて嫌われる。目の前にはただ増える一方の名刺の山...。では一体どうすればいいのだろうか？」と。 そこで、異業種交流会では“嫌われる存在”的な保険営業マンが、たった一度の名刺交換から嫌われるごとなく「見込み客」に育てあげて、世界トップ 1% の成績を 7 年連続で達成することができた経験をもとに、異業種交流会での出会いを仕事につなげていくための名刺交換術について具体的なトークなどを交えながらお話していきたいと思います。</p> <p>【期待できる効果】</p> <ul style="list-style-type: none">・異業種交流会での名刺交換で相手と会話を弾ませる方法・名刺交換をアポイントにつなげるための具体的なトーク・アポを取っていい相手かどうかの判断方法・通常の商談でも成約率を高めることができる「商談の三原則」とそのスキル・売り込みや自己 PR が苦手でも異業種交流会への参加が楽しくなる <p>【受講対象者】</p>				

	<ul style="list-style-type: none"> ・異業種交流会で名刺交換しても仕事につながらないと悩んでいる方 ・名刺交換の後にアポ取り電話をするのが苦手な方 ・名刺交換の際に相手と会話が弾まないとお悩みの方 ・通常の面談でも活用できる営業スキルを身につけたい方 ・起業家予備軍
講師	<p>株式会社バリューアップブレーン代表取締役 細田 収 1967年生まれ。32歳で完全歩合給型の保険営業マンに転身するも、わずか1年で「見込み客ゼロ」に。異業種交流会に参加しまくるが、「売り込みと思われたくない」という思いが異常に強く、アポ取り電話もできずじまい。そんな退職寸前のある時、友人の一言をきっかけに一念発起して「売り込まずに営業する手法」を徹底的に研究。試行錯誤の末に『名刺交換を売り上げにつなげる』独自の営業法を構築し、その後は全世界の保険営業マントップ1%の会MDRTに7年連続入会を果たすことに。独立後の現在は、自ら実践してきた手法をもとに、営業が苦手な起業家・士業・コンサルタント等の「集客から顧客化までの営業の仕組みづくり」「売り込みストレスのないコンサルティング型営業スキルの指導」「顧客獲得型セミナー開催支援」を行っている。</p>
特典	1.会場であるナレッジソサエティのシェアオフィス・コワーキングスペースの体験チケットを進呈致します。

祭

<ナレッジソサエティセミナー>

起業家、起業を目指す方、交流会に疲れてしまった方、必見！

異業種交流会では積極的に自己PRするな！

「たった1分の名刺交換でも仕事につなげてしまう会話術」

なぜ交流会の嫌われ者の保険営業マンが
その場で次から次へとアポイントを取ることができたのか？

株式会社バリューアップブレーン 代表取締役
営業の仕組み作りコンサルタント

細田 収
ほそだ おさむ

【こんなスキルや方法が手に入ります】

異業種交流会での名刺交換で相手と会話を弾ませる方法
 名刺交換をアポイントにつなげるための具体的なトーク
 アポを取っていい相手かどうかの判別方法
 通常の商談の成約率も高める「商談の三原則」とそのスキル

<p>■会社概要</p> <p>会 社 名：株式会社ナレッジソサエティ</p> <p>住 所：東京都千代田区九段南 1-5-6 りそな九段ビル 5F</p> <p>設立年月日：2010年4月17日</p> <p>資 本 金：1,000万円</p> <p>代表取締役：山瀬明宏</p> <p>事 業 内 容：起業家向けシェアオフィス・コワーキングスペースの運営</p>

<p>■本件に対する問い合わせ先</p> <p>株式会社ナレッジソサエティ 担当：渡部(ワタナベ)</p> <p>URL http://www.k-society.com</p> <p>TEL 03-6272-5627 / Email info@k-society.net</p>
