

メンタリスト日本チャンピオンが教える！ お客様心理の掴み方セミナー

優秀な営業マンと詐欺師は紙一重。

そんな言葉を耳にしたことはありませんか？「相手の懐に入るのが上手な人・話し上手に見えないのにセールス力がある人・見かけによらず人脈がある人」こんな人たちは共通して「お客さま心理のつかみ方」を知っています。本セミナーでは、メンタリストならではの「顧客の心理をつかむコミュニケーション」をお伝え致します。メンタリズムパフォーマンスも交えながら楽しんでいただける内容となっています。

皆さんがお持ちの素晴らしい商品やサービスを今以上に顧客に届け、様々なビジネスを発展させる、それが講師の思いであります。奮ってご参加ください。

2024年2月7日(水) 18:30~20:30

メンタリスト・ビジネス心理コンサルタント

大久保 雅士 氏



<講師プロフィール>

2007年国士館大学卒業。第一生命保険に入社。主に営業現場の人材育成・人事を10年経験。28歳時にアジア最強のメンタリスト「ロミオロドリゲスjr」に師事し、一番弟子になる。2016年にメンタリストの日本一を決める大会「メンタリズム・バトル・ロワイヤル」で優勝したことをキッカケに活動を本格化。管理職時代に携わった「営業・労務管理・人材育成」にメンタリストが使う技術に応用し「人を誘導する技術」を体得。現在はパフォーマーだけでなく、メンタリストの技術・スキルをビジネスに役立ててもらうため、研修講師として活躍中。

講座内容

- 人がモノやサービスを簡単に買わない時代に入りました
- お客さま心理は無意識に介入しないと動かない
- 顧客の天邪鬼スイッチに注意する
- 印象コントロールでお客さまの興味を引く
- お客さまの行動を誘導する仕掛けで売上をアップ
- 顧客の心理をつかみ、欲しいの声を手に入れる

受講料 無料 定員 先着 30名

場所 宇和島商工会館3階ホール (宇和島市丸之内 1-3-24)

お問合せ 宇和島商工会議所 TEL: 0895-22-5555 FAX: 0895-24-6655

申込方法 下記申込書に記入の上、FAX または右図 QR コードより申込みください。



(切り取らずにこのまま送信してください。)

宇和島商工会議所 伊井 行 FAX: 0895-24-6655 セミナー参加申込書

事業所名			
TEL		FAX	
参加者名		参加者名	
メールアドレス			

※申込書にご記入頂きました個人情報は、適切な管理を図り、参加者名簿の作成および本セミナーに関する連絡の目的のみ使用します。