

売り込みが苦手な方、ついつい値引きや無償のサービスをしてしまう方、ノーと言えない心優しいあなた！“必見”

# おっとりした人が

ありそうでなかった！？  
“身の丈” 成功セミナー！

# 成功するための7つのステップ

世の中には、2タイプの人間がいます。1. ガンガン系 2. おっとり系。ガンガン系は、相手の気持ちをそこまで意識せず、自分の思うがまま、売り込みできるタイプの人間です。反対に、おっとり系は、相手の気持ちを意識しすぎて、売り込みできずにいるタイプの人間です。

もしあなたが、相手のことを「こうしてあげよう」と思ったり、人から「あなたはやさしい人・いい人ですね」と言われたり、他人への奉仕が自分にとっての幸せである場合、おそらくあなたは、おっとり系と言えるでしょう。

はっきり言って、おっとり系の人は、成功しづらいです。なぜなら、おっとりしていると、知らない人にテレアポしたり、訪問販売すること、つまり、売り込みが難しいため、必然的に売上が立ちづらいからです。しかし、そんなあなたでも、そのままの自然体でうまくいく方法論があるのです。

それが「おっとりした人が成功するための7つのステップ」です。

**日時**

平成21年6月26日(金)19時～21時  
(開場18:30～ 早目にきておっとりの名刺交換！)

**会場**

崇城大学市民ホール(市民会館)第9会議室

**参加費**

2,000円(税込) 当日持参

セミナー後、懇親会あり(希望者):実費  
～講師プロフィール～

先着  
35名  
限定

もう！周りに  
流されない！



竹内正浩(たけうち まさひろ)氏 講演家・経営コンサルタント  
1981年福岡県生まれ。2004年九州大学経済学部卒業。2006年アメリカの経営コンサルタントの日本におけるライセンス権を取得。株式会社レブドラを設立、代表取締役役に就任。2007年、同社を売却。これまで2000冊以上のビジネス書を読破。産学連携NPO、イノプレックス顧問。

著書に「コーヒーとサンドイッチの法則」(東洋経済新報社)。  
<http://www.takeuchimasahiro.com/> ←もっと詳しく知りたい方



お問合せ：『おっとりした人が成功するための7つのステップ』運営事務局  
財研(株) 096-374-7040 / (株)プロセスコア 096-341-0866

フリガナ		
御社名		
URL		
出席者 ご芳名		
TEL/FAX	TEL:	FAX:
e-mail	@	

※ご記入いただいた方の個人情報は適切に管理し、本セミナー運営のためだけにのみ利用いたします。

お申込みFAX  
096-374-7041