



助成金活用でスキルアップ!!

チラシ・WEBで集客の時代から、営業力で他社を圧倒する時代へ!!
人手不足の今こそ利益を上げる人財教育解禁!!

営業力10倍メソッド

業界初! 建築 **セールス実践講座**〈初級編・4泊5日〉

言葉ひとつで**売上が上昇**する**トップ営業術**を身につける!!

若手営業育成に悩む経営者の駆け込み寺。

〈実践講座はこんな経営者におすすめします〉

- ★現場の周りから契約を取れる営業が欲しい!!
- ★まかせられる将来の右腕を育てたい!!
- ★若い新人営業のやる気をもっと伸ばしたい!!
- ★若い営業にトップセールスの話を聞かせたい!!
- ★相見積もりで絶対負けたくない!! and More!

トップセールスマンが4泊5日で実践指導!!
若手育成への近道です。



講師
株式会社シンライズ 代表取締役
あしみね りょう
安次 嶺 良

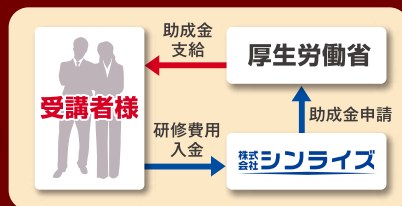
1969年沖縄県生まれ。東京都小平市で少年時代を過ごす。有名寝具メーカーにてトップ営業の経験を経て、2000年大手リフォーム会社入社。在籍4年間で常務取締役まで昇りつめ、年商370億円、リフォーム業界No.1の実績を残して独立。「すべては信頼の為に」を旗印に株式会社シンライズを設立する。現在、東京都小平市・調布市・町田市を拠点にリフォーム・外壁工事業を展開。特に2015年にチェーン加盟した大手外壁・屋根工事部門は、翌2016年度に全国68の加盟店中、塗料販売の店舗部門・個人部門でNo.1をダブル受賞。さらに20歳の若手営業マンをゼロから2年間で2億円プレイヤーに育て上げたその手腕に、全国の同業者から営業コンサラーを熱望する声が続出した。その声に応じて、現在は営業職育成を中心とした**トップセールス育成専門アカデミー**を構え、27年間の営業経験で培ったNo.1営業ノウハウを伝えるべく尽力している。

人材開発支援助成金(特定訓練コース)を活用してぜひご参加ください!!

50%~60%OFF

の費用で受講が可能です!!

※助成金活用についての詳細は裏面をご参照ください



厚生労働省及び一般社団法人日本人材開発研修事業振興協会の認可を受けた
助成金対象の講座です



お問い合わせは **株式会社シンライズ 人財開発事業部**

〒187-0004 東京都小平市天神町1-18-7-1F TEL.042-349-0077 FAX.042-347-0055

フリーダイヤル **0120-593-055**

担当/小林まで

助成金は雇用保険加入の正社員であれば年齢、業種は関係なく利用できます

●助成金支給の条件

- 1.)労働者を雇用している事業所であること
 - 2.)利用者が雇用保険に加入していること
 - 3.)会社都合による解雇がないこと
- ※研修日の6カ月前から研修終了までの期間



●企業規模区分

業 種	A.資本金又は出資総額	B.常時雇用している従業員総数
小売業(飲食店含む)	5,000万円以下	50人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
その他の業種	3億円以下	300人以下

※上記の A かつ B に該当すると大企業区分となり助成金45%が30%に下がります

●人材開発支援助成金(特定訓練コース)要覧

研修時間	経費助成(45%又は下記)	賃金助成
10時間以上100時間未満	15万/人	15,200円/名
100時間以上200時間未満	30万/人	76,000円/名
200時間以上	50万/人	152,000円/名

※賃金助成760円/時間

研修参加費用の
50~60%が助成金で戻ってきます!

※但し、大企業区分の場合は35%~45%

※助成対象となる訓練コースは一人当たり1年度3コースまで
※1事業所が1年度に受給できる助成額は最大1,000万円まで

建築 セールス実践講座<初級編>プログラム

11/16(木)
(12/14(木))
13:00~17:00

- ★セールス実践講座 初級編 説明
- ★トップセールスの心構え12カ条 ※経営者 又は 幹部1名 見学可能です
- ★自己紹介筋肉5段トレーニング
- ★18:00~20:00 懇親食卓会 ※経営者 又は 幹部1名参加可能です

11/17(金)
(12/15(金))
9:00~18:00

- ★セールスマン筆記試験(アカデミー受講生のみ)
- ★経営者及び幹部とのグループ問題提起談話タイム ※経営者 又は 幹部1名参加可能です
- ★全国1位23歳セールスマン講座
「2億円プレイヤーの秘訣」講師:安次嶺 陽(あしみね あきら) ※経営者 又は 幹部1名見学可能です

- ★アプローチトークの秘密
- ★反響営業とプッシュ営業の違い
- ★良い印象を与える6つのポイント (アカデミー受講生のみ)
- ★見積りアポイント取得の7つの原則と実践 (ロールプレイング)

11/18(土)
(12/16(土))
9:00~18:00

- 現場実践日** (アカデミー受講生のみ)
- ★質問力×褒める力=営業力
 - ★ベテラン営業マンに余裕で勝てる方程式
 - ★痒い所に手が届く営業トークノウハウ

11/19(日)
(12/17(日))
9:00~18:00

- 現場実践日** (アカデミー受講生のみ)
- ★梵字徹底フィルターの使用法
 - ★「1.)お客様は正しい 2.)お客様が間違っても1.)に戻れ」の法則
 - ★相見積もり勝ちトーク10連発

11/20(月)
(12/18(月))
9:00~17:00

- ★確実に効くボディープロートーク10連発
- ★個別面談指導(1人30分間) (アカデミー受講生のみ)
- ★表彰式
- ★総括

日 程 / 第1期 **11/16(木)~20(月)** (4泊5日)

第2期 **12/14(木)~18(月)** (4泊5日)

※ご宿泊は最寄りのビジネスホテルをご紹介します

受講料 / **77.7万円(税抜)** ※初日夕食付

株式会社シンライズでは助成金申請のためのサポートを行っています 詳しくは<シンライズ小平支店>フリーダイヤル0120-593-055 担当/小林まで

定 員 / 各回 **6名** ※定員になり次第締切といたします

会 場 / **シンライズ調布支店** 京王新宿線 飛田給駅 徒歩1分
東京都調布市飛田給2-21-2 YAHIROビル 2F TEL.042-444-7043

主 催 / **株式会社シンライズ 人材開発事業部**

(中級編)セールス実践講座・3泊4日 (上級編)セールス実践講座・2泊3日
2018年春 開講予定 2018年秋 開講予定

入社2年目で2億円を売り上げた営業の声!

シンライズ 町田店店長の安次嶺 陽です。
2014年11月に入社し、以前は大学生でした。全くの営業未経験から始めてたので、最初は電話の対応すらも声が小さくなってしまいで、営業やコミュニケーションに苦手意識すらありました。そこから約3年の間、基本から応用まで数多くを学び、実践して失敗して修正して、今では全国No.1営業マンとして、講義をするまでになることができました。私に元々センスがあったわけではなく、こうやってごらんと学んだことをやってみた。それに尽きると思っています。今では人前で話すことに自信が持てるようになったので、感謝しています。



※ 講座内容の関係から受講者の所在地が「近隣で重複」した場合には、お申込み順を優先とさせていただきます。参加をお断りする場合がございますので、お申込みはお早めをお願いいたします。

トップセールス育成専門アカデミー 建築 セールス実践講座<初級編> お申込み書

フリガナ	TEL	FAX
会社名		
ご住所 〒		
フリガナ	役 職	フリガナ
ご連絡担当者		受講者氏名
フリガナ		受講者氏名
会社名		
フリガナ	TEL	
ご紹介者氏名		

※お手数ですがFAX送信後は必ず弊社フリーダイヤル 0120-593-055 までご一報ください

お申込みはFAXで
042-347-0055
担当/小林まで