

～共創の会 主催～

中小企業様へのお得情報セミナー&ビジネスマッチングのご案内

# 「質問型営業」のしかけ

～断られない営業、お客様が自ら買う営業の実現～

主催：共創の会

5月26日(木) 14:00～(受付13:30～)

セミナー参加費・交流会会費(飲食費込)

4,000円

※先着50名、新規御参加の方を優先とさせていただきます。

1. 【基調講演セミナー】  
『「質問型営業」のしかけ』
2. 「質問型営業」の演習(参加型)
3. 参加者ご紹介、参加者プレゼンテーション大会(数社程度)
4. ビジネス交流会(名刺交換・商談会)【懇親会・飲放題付】

## セミナー 講師



株式会社リアライズ  
代表取締役

あおき たけし

青木 毅 氏

質問型コンサルタント代表・  
開発者  
質問型営業開発者

<著書>

- ・3か月でトップセールスになる質問型営業  
最強フレーズ50(新刊)
- ・「3つの言葉」だけで売上が伸びる  
質問型営業(2014年)
- ・アプローチは「質問」で突破する！(2013年)
- ・営業は「質問」で決まる！(2012年)
- ・説得・説明なしでも売れる！  
「質問型営業」のしかけ(2011年)
- ・ビジネスリーダーの質問力(2009年)
- ・ミッション・コミュニケーション(2006年)

3か月でトップセールスになる  
質問型営業  
最強  
フレーズ  
50  
青木毅

新規開拓に困らない!  
アポ取りに苦勞しない!  
3万人の  
売れる営業に  
変えた営業の  
ノウハウ  
聞き方を覚えるだけで、  
すぐに効果が出る  
鉄板トーク術を公開!

1955年生まれ。大阪工業大学卒業後、飲食業・サービス業、不動産業を経験し、米国人材教育会社代理店入社。88年、セールスマン1000名以上の中で5年間の累積業績1位の実績をあげる。97年に質問型営業を開発。98年には個人・代理店実績全国第1位となり、世界84か国の代理店2500社の中で世界大賞を獲得。株式会社リアライズ(本社:京都府)を設立後、2002年に質問型セルフマネジメントを開発。大阪府、大阪府警(共に6年連続)、東京都など、自治体への質問型コミュニケーションを担当指導する。08年、質問型営業のコンサルティングを企業・個人に向けてスタート。現在、大手カーディーラー、ハウスメーカー、保険会社、メーカーなどで指導を行い、3か月で実績をあげ、高い評価を得ている。16年、一般社団法人質問型コミュニケーション協会を設立。

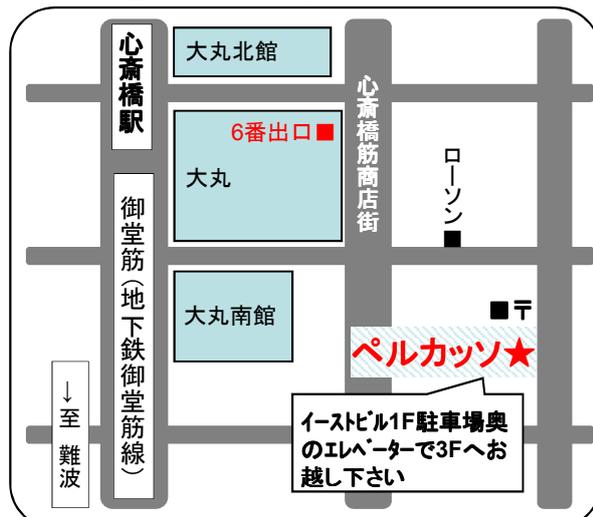
Podcast番組『青木毅の質問型営業』は累計ダウンロード数150万回を超えている。

## 共創の会とは

関西の中小企業の集合体です。異業種交流会・ビジネスマッチングを推進し、中小企業を元気にしていきます。

2011年より22回活動し、約85件もの取引実績ができました。様々な製造業やサービス業、出版、金融、ITなど様々な業界が集まり“シナジー”を生み出します！

- 日時:2016年5月26日(木)  
14:00～19:30(交流会17:30～)
- 会場:ペルカッソ(大阪市中央区心斎橋筋1-5-5 イーストビル3F)  
地下鉄地下鉄御堂筋線 心斎橋駅 6番出口 徒歩5分  
TEL:050-5797-8166(郵便局の南側です)
- 対象:中小企業の経営者、経営幹部、個人事業主、営業、ほか
- 問い合わせ:共創の会 事務局  
ケーエスピー株式会社 システム営業部 宮崎 <info@k-sp.co.jp>  
TEL:06-6355-4120 / FAX:06-6355-4121  
WEB: http://www.kyousou.jimdo.com  
https://facebook.com/KYOUSOU.CLUB



※裏面にご記入の上、お申し込みください。



下記に「貴社名」、「ご連絡先」、「お名前」、「アンケート」をご記入の上、5月13日（金）までに  
 FAX (06-6355-4121)、E-mail (info@k-sp.co.jp)、WEB (http://kyousou.jimdo.com) より、  
 お申込みをいただけますよう、宜しくお願い致します。  
 なお、会場定員の都合もありますため定員になり次第締め切らせていただきますので、  
 あらかじめご了承願います。(先着申込順 50名)

### 参加申込書 (すべてご記入下さい)

貴社名 \_\_\_\_\_ 電話 \_\_\_\_\_

お名前① \_\_\_\_\_ / E-mail① \_\_\_\_\_

お名前② \_\_\_\_\_ / E-mail② \_\_\_\_\_

自社PRと \_\_\_\_\_

マッチング希望業種 \_\_\_\_\_

(繋がりたい業界や情報などを記載※当日の名簿に記載しますので必ずご記入願います。)

展示物  パンフレット類  ノートPC  その他 ( \_\_\_\_\_ )

ご参加  セミナー参加・ビジネスマッチング交流会参加 (会費4,000円) \_\_\_\_\_

プレゼン内容 \_\_\_\_\_

(自社PR会希望者のみ、内容のアウトラインやタイトルをご記入願います。)

- ◎ メール (info@k-sp.co.jp) でのご応募の際には、件名に「セミナー申込」とご記入のうえ、  
 「貴社名」・「電話番号」・「お名前」・「自社紹介・展示物・ご参加」を本文にご記入し、ご送信ください。  
 ※ 参加申込み人数により制限させていただくことがあります。あらかじめご了承ください。

### アンケート

- ◎ ご興味のある内容、ご希望がございましたら、に印を付記願います。(複数可)
- |   |                  |
|---|------------------|
| <input type="checkbox"/> ① 「質問型営業」のしかけセミナー  | 【株式会社リアライズ 青木毅氏】 |
| <input type="checkbox"/> ② 参加者様の紹介、プレゼン大会   | 【共創の会 (1部)】      |
| <input type="checkbox"/> ③ ビジネスマッチング交流会・懇親会 | 【共創の会 (2部)】      |
- ◎ 上記の内容、当日のビジネスマッチングでのご希望について、に印を付記願います。
- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 情報収集のみ               | <input type="checkbox"/> 初参加のため個別で説明してほしい |
| <input type="checkbox"/> プレゼン発表したいので個別に打合せしたい | <input type="checkbox"/> その他 ( _____ )    |

※当社では、アンケートにご回答いただくにあたり、ご提供いただきましたご回答者様の氏名・電話番号及びE-mailアドレスなどの特定個人を識別できる情報 (以下「個人情報」といいます) について、以下に記載の目的のために利用させていただいております。  
 1. アンケート等の結果の分析のため 2. アンケートに対する謝礼等をお送りするため 3. 弊社の新製品情報等をお送りするため  
 ご記入いただく個人情報は任意ですが、未記入又は正確にお書きいただかない場合、ご案内・ご連絡に支障を来すことがあります。  
 なお、個人情報のその他取扱等のご不明点につきましては、当社の 下記の個人情報取扱責任者までご連絡ください。  
 ケーエスピー株式会社 大阪市北区天神橋 7-12-14-203 TEL06-6355-4120 FAX06-6355-4121 E-mail info@k-sp.co.jp  
 個人情報保護管理者 松井 伯夫