

中部大と京大の心理学研究の成果を一挙公開！ 実践事例をもとに分かりやすく解説！

400社の企業にアドバイスした経験をもとに確立した心理学手法を活用

参加無料

“営業の自動化設計法”セミナーのご案内

- あなたの商品・サービスを、**お客の心に届ける技術**を解説！ —
- **人が営業をしてはいけない！ 集客を自動化する道具を使いこなせ！** —
- 明日あなたでも出来る**伝える技術の高度化による利益獲得事例**を満載！ —



(講師)

中部大学 教授 /
京都大学 特任教授
工学博士

児玉 充晴 先生

不況期は、**利益獲得構造を変革する好機**！
心理学研究の見地からは、
**世の中のパンフ、ホームページ、チラシ、DMは
すべて間違っている！**

パンフにある「**社長からのひとこと**」だって？
・・・だれが知りたいんだ！ そんなもん！

自社の良い商品を、**知りたいことに答えを示す
お客に伝える技術の高度化**が重要です。

パンフ、ホームページ、チラシ、DMの告知手段を、
営業のプロセス設計に基づいて**構造設計**すれば、
営業力は4倍になります！（実験結果のデータ）
下請負の製造業から、住宅販売、陶器販売会社まで
幅広く網羅した実例で徹底解説します！

以下の例で、**心理学手法を実感した方**は
いっしょに勉強しませんか？

あなたは買いますか？



“**特別ルートで入手したボルドーワイン**”

ワイン品評会で**金賞入賞の醸造家**が、**AOC醸造
規定に違反してまで、こだわった珠玉の味！**
規定違反なので、一般流通せず入手困難でした。

「**生きてて良かった味**」を実感しませんか！

○月○日入荷 **限定100本！** 1本 2,800円

【講演で紹介する事例の概要】

- (1) 不況期に4倍の業績をあげた**板金業者**の手法
- (2) **DM**で1ヶ月5社の**新規取引獲得**に秘められた手法
- (3) **住宅販売会社**のロングテール作戦の成功例
- (4) **陶器販売会社**の秘策大成功の内幕
- (5) 酒店の**驚きの味**を上手に換金した手法を解説

- (1) 日時
○月○日(○) 18:30～20:30

- (2) 場所

地図

- (3) お申し込み方法

【児玉 充晴先生のプロフィール】

1978年京都大学工学部電子工学科大学院修士課程卒。
日本電信電話公社(現NTT)に入社、主に企業通信関係ビジネスを担当
1991年ハーバード大学ビジネススクール卒(PMD)

電電公社からNTTコミュニケーションズに変革してゆく過程での、企業経験をも
とに、経営手法を教えている。また、NTT初のベンチャーキャピタルを設立し、
300社以上の中小企業・ベンチャーに対してコンサルを実施した経験から、日本
の企業におけるビジネス方法を研究し、利益獲得のための手法などを社会人を
中心に教えている。
専門は、企業が利益向上体質に変革するための“技術の換金学”、“経営心理
学”、“営業心理学”、“経営管理手法”、“情報化時代の組織学”、“社員のモチ
ベーション向上方法”、“STAR手法による人材採用方法”などで、利益向上に努
力する企業への研修や企業の顧問等を多数こなしている。