

# 経営安定セミナー「不易流行！！使命感営業」

時代・時流がいかに変わろうとも人が人に語る三意（熱意・誠意・創意）は変わるはずもない。説得には三つの証明が求められる。論証・例証・実証である。

経営を継承として創業40年、フランスベッド営業・拠点長全国トップ、及び経営コンサルタントとして100億の創注を実現してきた齊藤公一が熱く語る「使命感営業の本質」をご聴講ください。

## カリキュラム▶

- 【1】魂を揺さぶられた出会い
- 【2】What Sales?! Why Sales?!
- 【3】使命感営業は受注ではなく創注である
- 【4】お客様をファン化する
- 【5】営業は科学であり芸術でもある

## 講師▶



**JNS グループ代表**  
**株式会社ソルネット経営**  
**代表取締役会長**  
 国際公認経営コンサルティング協議認定  
 CMC/ 全能連認定マスター・マネジメント・  
 コンサルタント

**齊藤 公一 氏**

### <経歴>

- 1965年 フランスベッド販売株式会社に入社
  - ・使命感販売によりトップセールス、トップマネージャーとなる
  - ・各地所長、支店長として数々の新記録を樹立
- 1971年 経営コンサルタント企業、株式会社田辺経営（現㈱タナベ経営）に入社
  - ・社長賞2回受賞
- 1978年 自らの経営理念を实践すべく独立
- 2010年 3つの法人組織より構成される「JNS グループ」を設立 現在に至る

### <主な著書>

- 「社長の器が会社を決める」1990年～1993年ベストセラー 発行：株式会社マネジメント社（1989年発行）
- 「創注型経営」 発行：株式会社マネジメント社（1993年発行）
- 「攻めの経営革命」 発行：株式会社マネジメント社（1996年発行）
- 「継承道」～2018年ロングセラー 発行：株式会社マネジメント社（1996年発行）
- 「楽働への道」2010年～ロングセラー 発行：株式会社ソルネット経営（2007年発行）
- 「象先生のデフレ!?! ぶっ飛ばし教本」 発行：青月社（2010年発行）

## 開催日▶

**平成30年12月12日（水）**  
**14:00～16:00**

## 場所▶

### 佐賀商工ビル 4階大会議室G

（佐賀市白山2丁目1-12 佐賀商工ビル4階）

※お車でお越しの際は、佐賀商工ビル提携駐車場をご利用下さい。提携駐車場を利用された方のみ無料駐車券を配布致します。（駐車券をご持参下さい）

## 定員▶

**30名（1社2名まで）**  
 （定員になり次第、締切らせて頂きます。）

## 申込方法▶

下記、申込用紙に必要事項をご記入の上  
**FAX（0952-26-2831）**をお願いします。

**参加費  
無料**

**経営安定セミナー参加申込書▶▶ FAX：0952-26-2831**

ご記入いただいた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のほか、参加状況分析等以外では利用しません。

事業所名			
住所		TEL	
受講者名		受講者名	

お問い合わせ



佐賀商工会議所 企画・推進班（担当：小寺、市田）

佐賀市白山2丁目1-12 TEL：0952-24-5155 FAX：0952-26-2831

HP>><http://www.saga-cci.or.jp> →セミナーの情報はHPでもご覧頂けます。