

# 12月8日(木)開催！！【富田 賢×高橋 彩 営業・売上UPセミナー】

『不況でも売上が3倍に！シュートを決める富田 賢の営業メソッド35』

『497日連続で契約を取りまくった高橋 彩のダイヤモンドルール32』 公開！！

売上を伸ばしたい！  
営業力UPを図りたい！

そんなお悩み、ないですか？



今回のセミナーでは、これまでベンチャーキャピタルなどで驚異的な営業成績を残し、現在も多くのコンサルティング先企業の営業サポートをしている富田賢さんをお招きしてセミナーを開催します！

富田さんの推奨される【営業メソッド】は、次のようなことに必ずこたえてくれます！

- ・法人向けの営業と個人向けの営業の違いは何か？
- ・法人向けの営業において、いかに稟議を通させるか？
- ・オーナー社長さんへの営業で配慮することは何か？
- ・仕事ができると思わせるために気を付けることは何か？
- ・交流会で無駄な名刺の数を減らす為にどうすればよいか？

私、高橋彩は、個人向け営業(B to C)が得意です。  
富田賢さんは、法人向け営業(B to B)が得意です。  
皆さまの会社の【売上】に貢献いたします！！

- ◆日程： 2011年12月8日(木)
- ◆時間： 19:00～21:00(18:50開場)
- ◆会場： スタジアムプレイス青山1009号室  
〒107-0061 港区北青山2-9-5
- ◆参加費： おひとり 5,000円
- ◆参加可能人数： 30名
- ◆お申し込み方法(以下ご選択下さい)

・下記フォームにて申し込み

<http://my.formman.com/form/pc/7GWQCWED512Ex7i7/>

・メールにて申し込み

[info@aya-cafe.com](mailto:info@aya-cafe.com)

・FAXにて申し込み

裏面にご記入の上、お送りください。

■お問い合わせ先■

株式会社A. Style <http://aya-cafe.com>

電話：03-6740-9677

メール：[info@aya-cafe.com](mailto:info@aya-cafe.com)



## 【講師プロフィール紹介】

### 【富田 賢(とみた さとし)】

株式会社ティーコネクション・ホールディングス  
代表取締役社長

慶應義塾大学卒、京都大学大学院修了。

米国系銀行を経て、独立系ベンチャーキャピタル  
の創業に参画。多くのベンチャー企業への投資を行うとともに、自  
分たちの会社の株式公開も達成。

現在、関連子会社を有しながら、中小ベンチャー企業の事業提携、  
営業推進、新規事業立ち上げ、資金調達、事業継承などのコンサル  
ティングを約50社実施。上場企業の社外取締役も務める。

毎月、ビジネス交流会や経営セミナーも主催。

元・大阪市立大学大学院起業家養成コース・専任講師。



### 【高橋 彩(たかはし あや)】

株式会社A. Style 代表取締役。

営業コンシェルジュ。

慶應義塾大学卒。

就職氷河期100社以上の会社を落ちた末、

大手銀行事務職として入行。「更に人と関わる仕事がしたい」とい  
う強い願望から、外回り営業職へ公募、個人向け運用商品提案、  
念願の営業職となる。

2005年4月19日～2007年8月2日まで、

『497日連続契約記録』を樹立。営業における独自の“ダイヤモン  
ドルール”を体系化、行動・実践し、営業優秀賞を数々受賞。

2009年11月末、銀行退職。2011年、株式会社A. Style設立。

企業にて営業職研修実施、営業コミュニティサイト【Aya Cafe】主宰。

著書:『497日連続で契約を取りまくった私の営業ルール』(中経出版)



FAX申し込み→03-6228-5767

お名前	
貴社名	
電話番号	
メールアドレス	
ご参加目的	

ご参加  
お待ちしております！

