

「非売三原則」日本で一番！



初企画！

面談率 8 割、契約率 4 割の  
「保険の長井さん」登壇セミナー

2.11<sup>2016</sup>  
(木)

聞くから断られない。聞くから売らなくても売れる。

# 「あなたから買いたい」と言われる 営業実例特別セミナー

〈福岡で一回限りのセミナーです〉

「長井さんに会ってみたい」「長井さんに直接聞いてみたい」「長井さんって、本当は特別な人では？」と、いままで何人に聞かれたでしょう。『お客が増える！ No.14 長井謙三氏』を発行したのが 2010 年 2 月。以来、業種や販売方法を問わず、全国の経営者や営業社員が長井流の売らない営業を“原則”としてお客を増やしてきました。ホワイトベース・経営脳科学研究室主催によるセミナーを聞き、長井流のハガキ活用を“バイブル”としてお客を増やしてきました。直接、会ってみたいですね。“伝説の人”長井さん本人に質問してみたいですね。そう願うあなたのために、特別セミナーを開きます。飛び込み営業でも面談率が 8 割、契約率が 4 割の長井さんの営業をどうぞ勉強しに来てください。第 1 部から第 5 部までご参加を。

〈多面的に分析するので理解が深まります〉



第 1 部…講師 **小串広己**  
「関係者全員をファンにする長井流営業術」

ホワイトベース代表。お客に喜ばれ、お客が増えるポストカードの制作、販売、客数が日本一。直接訪問を受けた経験があり、長井謙三氏の人間性、営業力をもっとも知る一人。



第 2 部…講師 **長井謙三**  
「面談率 8 割、契約率 4 割実現の理由」

HP ブランナー代表。ハガキと紹介により“売らずに売れる”超トップセールス。目立つことを嫌うが今回、特別に承諾。まじめに学ぶ参加者に「正直になんでも話しますよ」。



第 3 部…講師 **村上透**  
「長井さんは“普通の人”だからお客が増える」

お客が増える★プロダクション代表。客数が増えている会社を取材、レポート CD を発行している。「非売三原則」を提唱。長井謙三氏を取材したレポートが戦略経営者に大好評。

第 4 部…長井謙三さんへの質問

第 5 部…交流懇親会

〈建国記念日を  
営業確立記念日にしましょう〉

〈日時〉……………

2016 年 2 月 11 日 (木)

第 1 部～第 4 部 13:00～18:00

第 5 部～ 18:30～20:30

〈会場〉……………

ホワイトベースセミナールームにて  
福岡市中央区大名 1-3-42-405

※参加お申込み後、地図をメールします。

〈受講料〉……………

35,000 円 (懇親会費込)

※懇親会に参加できない方には「特製参加記念品」を差し上げます。

申し込み FAX : 050-3488-4966

住所	
会社名	氏名
電話	ファクス
メールアドレス	
<input type="checkbox"/> 懇親会に参加する	<input type="checkbox"/> 特製参加記念品を後日、送ってほしい

主催：ホワイトベース 共催：お客が増える★プロダクション

問合せ TEL : 092-781-1520 (ホワイトベース) TEL : 090-9435-0043 (お客が増える★プロダクション)

問合せメール : keieinou3939@kjd.biglobe.ne.jp