

相手を動かすコミュニケーション

集客・業績アップ・教育・行動変革などの土台は、人を動かすこと。来てもらう、買ってもらう、学んで結果を出してもらう、進化してもらう、全ては相手を動かすこと。人を動かすために必要なコミュニケーション方法を公開。

【お伝えすること】

- なぜあなたの言葉が伝わる人と伝わりにくい人がいるのか
- 動かない人の深層心理とは
- 3つの脳（行動脳、感情脳、論理脳）のタイプについて
- 濱田が3つの脳の見極めるために使っている方法
- 3つの脳それぞれのタイプへの動かし方と伝えるポイント
- この言葉が響く！トリガー単語を公開 など

【メッセージ】 ビジネスパーソンとしての最強のスキルは何ですか？と聞かれれば人を動かすことだと即答します。それほど人を動かすスキルは、あなたにとって武器になります。人を動かすためには、理解が必要です。相手自身に対する理解と、相手のタイプ（3つの脳）に対する理解です。これができるれば、人を動かすコミュニケーションができるようになります。

【こんな人にオススメです】 集客を強化したい、ブログやLPで売上げをあげたい、お客さんへのセールスを強化したい、部下への教育に悩んでいる、チームビルディングをうまくしたい、上司が何を言っているか理解できない、上司や会社に自分の意見を通したい、プレゼンを劇的にうまくしたい、生徒の理解度を高めたい

【定期セミナー概要】

- 日時：2018年11月24日（土曜日） 時間：22時～23時30分（90分予定）
- 受講方法：オンラインライブ（参加申込者には、開始15分前にメールアドレスへ受講URLをお届けします。そのURLをクリックしていただくだけで、受講することができます。）
- 金額：一般12,960円/無料メルマガ読者10,800円/業績3倍PJ7,560円※クレジットカード、銀行振込
- 講師：株式会社アドバンスシフト 濱田将士
- 注意事項：①録音・録画は、禁止いたします。②1申込につき1名の受講となります。③講師の質問には、積極的に答えてください。④受講中は、ミュートにしてください。（方法は、お伝えいたします。）⑤20分以上の離席や無反応が見られた場合または注意事項違反の場合には、運営側から強制的に退出させていただきます。⑥参加者全員でよりよいセミナーになるようご協力お願いいたします。

【受講の流れ】 1、下記の [セミナーに申込み](#) をクリックしてください。2、次のページにある必要事項をご記入ください。3、申込完了後、登録メールアドレスにお支払いの案内が届きますので、ご確認ください。4、セミナー当日21時45分頃に登録いただいたメールアドレスに受講用のURLが届きますので、クリックし、筆記用具をご準備の上、お待ちください。5、当日のキャンセルによる返金は致しません。6、セミナー受講後、フィードバックシートをメールにてお送りいたしますのでご協力いただきますようお願いいたします。

セミナーに申込み

インターネットでの申込みは弊社HP (advance-shift.jp) の開催予定セミナーからご利用いただけます。