

## 05 IQ (知能指数) からBQ (ビジネス感度) へ戦略思考で行こう!

NA06449

### 10月26日 (木) 19:00~20:30

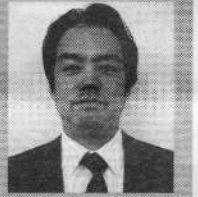
**実施校** 大阪駅前本校

**講師** 三田 泰久 先生

『直感的にどうすればよいかは思い浮かぶが、それが正しいのかが判断できない』、『重要な場面での解決策がなかなか浮かばない』…こんなとき、あなたならどのように対処しますか? そんな時に有効な手段が、『戦略的思考』にたつたBQです。これからの時代、理詰めだけの左脳人間、感性だけの右脳人間では生き抜いていけません。左脳(理論)と右脳(感性)のバランスが重要視され、ビジネスでもイメージや感性が大切とされる時代です。新時代を生きる企業、ビジネスマンに必須の戦略的思考とBOの身に付け方を詳しく解説します!

#### Profile

株式会社 アーリーバード代表取締役 チーフコンサルタント、  
中小企業診断士、IT総ファイナンス・シミュレーション技能士。  
京都大学工学部電子工学科卒業後、大手デベロッパー、コン  
サルタント会社勤務の後、独立。地域の活性化、事業再生を  
切っ掛けとしたコンサルタントで活躍中、TOEICスコア940点。年  
内に米国アリゾナ州MBA(経営学修士)コース修了予定。



## 06 人間的魅力を高める20のポイント

NA06450

### 10月28日 (土) 14:00~15:30

**実施校** 梅田駅前本校

**講師** 樋口 雅信 先生

人材には、与えられた仕事に必要な専門知識と、与えられた目標を達成するスキルの高さが要求されます。しかし、今、一番要求される人材の資質は人間的魅力であることを認識しましょう。いくら専門知識が高く、仕事を達成するスキルを持ち合わせていても人間的魅力に欠ける人には、お客様や取引先が二の足を踏むことが多々あります。人間的魅力とは何なのか、また、人間的魅力を高めることが、どのように売上に結びつくのかを考えます。

#### Profile

現大手移動体通信販売会社営業部長。  
店舗統括部長、販売促進部長、法人営業部長を歴任し、その  
間、多くの代理店の新規立ち上げに関わり「売上は人につく」  
という考え方で人材を育て、専門的知識を持つ人材に人間的  
魅力を付加するスキルアップの方法には定評がある。



## 07 今すぐ使える接客販売 店頭業務の基本と実践セミナー

NA06451

### 10月28日 (土) 16:00~17:30

**実施校** 梅田駅前本校

**講師** 高垣 徹 先生

店頭販売業務の基本、接客販売のポイント、売場づくりの原則をベンチマーキングし、自己のスキルを高めることは、能力だけでなく仕事に対する自信も高めます。会社や先輩社員の教育や現場指導に頼らず、自分自身のスキルアップや専門知識の習得に努めるなど、自ら学びレベルアップする時代です。貴方自身の目的達成の為に能力だけでなく、学ぶ事を止めてはいけません。基本を知る事が、仕事を始める第一歩です。

#### Profile

大手家電量販店で35年間勤務、その間大型店店長、営業部  
長、商品仕入部長、移動体通信事業取締役を歴任後退職。  
現在はベンチャー企業等多数の企業顧問として、社員教育お  
よび取引先企業の店長教育、派遣スタッフの導入教育等活  
躍中。



#### 受講料

1回 (1テーマ) : 1,000円 (税込 / 通学一般価格)

※代理店書店価格 (1回) : 980円 (税込)

#### 参加方法

LEC各本校窓口、代理店書店、

またはインターネット (<http://www.lec-jp.com/business/>) にて  
お申込手続きをおこなって下さい。

\* 実施当日は受付が混み合いますので、できるだけ事前のお申込手続きをお願いします。

#### 梅田駅前本校

☎ 06-6374-5001



#### 大阪駅前本校

☎ 06-6345-5351

