

メールを活用した営業術！

受講  
無料

# メールでお客様の 好感と信頼を得る方法

## セミナーのねらい

仕事の連絡ツールとして、電子メールは今や欠かせないものとなっておりますが直接対面してコミュニケーションをとる場合と違い、お客様の反応を見ながら対応することができないため、メールの文章やマナーで相手の印象は大きく変わります。また、新規取引先とのビジネスメールのやり取りにおいて、こちらが意図していることが相手に上手く伝わっていない場合、誤解を招いてビジネスチャンスを逃すことにもなりかねませんが、逆にメールでの心証が良ければ、新規顧客獲得のチャンスとなり、販路開拓にも繋がることとなります。

本セミナーを受講して日々やりとりしている電子メールを再度見直しませんか、新しい発見があるはずです。多くの皆様のご参加をお待ちしております。



講師 株式会社 アイ・コミュニケーション 代表取締役  
一般社団法人 日本ビジネスメール協会 代表理事  
ビジネス実践塾 主宰

**平野 友朗 氏**

1974年北海道生まれ。筑波大学人間学類で認知心理学専攻。広告代理店勤務を経て、2003年日本で唯一のメルマガ専門コンサルタントとして独立。2004年に当社設立。ビジネスメール教育の専門家得意分野は、メールコミュニケーション効率化や時間短縮などの業務改善やメルマガ・ウェブサイトの改善など多岐に渡る。

日時 平成29年2月7日(火) 18:00～20:00

会場 北見芸術文化ホール 大練習室 (北見市泉町1丁目3-22)

定員 40名

申込方法 1月31日(火)までに下記申込書によりFAX  
または電話・メールにてお申込み願います。

申込先 北見商工会議所 (北見市北3条東1丁目)  
FAX(0157)22-2282 電話(0157)23-4111

メール [info@kitamicci.or.jp](mailto:info@kitamicci.or.jp)

主催 北見商工会議所中小企業相談所・公益社団法人北見地方法人会

北見商工会議所 宛 FAX:0157-22-2282 (切り取らずに A4 サイズのまま送信して下さい)

## 『販路開拓』セミナー 参加申込書

平成 29年 月 日

ご住所	〒 _____	フリガナ 受講者名①	
	TEL : FAX :	フリガナ 受講者名②	
事業所名		フリガナ 受講者名③	

※記載いただいた個人情報は、当方からの各種連絡・情報提供のために利用させていただく場合があります。