

平成 20 年 4 月末日

お客様各位

セミナー開催のお知らせ

拝啓 春暖の候、貴社ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、このたび弊社では、第 3 回「ディベロッパースキルアップセミナー（建設的面談スキルロジック理解とスキル定着のルール）」を大阪にて開催する運びとなりました。前回も好評につき多くの方にお申し込みをいただき好評を得ております。

進化する SC 運営の中で重要性を増すのはテナントとのコミュニケーション能力です。売上を上げるためには SC の商圈や顧客像をテナントへ明確に伝え、テナントが抱える様々な問題・課題を解決するためのパートナーになっていくことが大切です。

その為には、テナントが抱える潜在的な問題・課題を引き出し、解決策を一緒に考え実行していかなければなりません。デベロッパーからテナントへの一方的な課題や要求の押しつけではなく、テナント視点に立った、言わばソリューションを前提にした問題解決能力を身につけることが不可欠です。

そこで、リゾームが提案する課題解決提案型「コミュニケーションスキル」を、体験してみたいかがでしょうか？

ファシリテーションとしましては、テキスト学習・マイケース演習・単一スキル練習・応答練習・ロールプレイング・音声学習といった参画型で、効果的に進めていきます。


皆様には、ご多用のことと存じますが、万障お繰り合わせの上、是非ともご参加いただければ幸いです。

敬具

きりとり線

申込書

平成 年 月 日

6/19(木) ディベロッパースキルアップセミナー		返信先: (株)リゾーム 東京営業所 FAX 03-3523-1165	
貴社名			
ご住所	〒		
TEL	FAX		
ご芳名	部署名	お役職	E-mail
(参加費 名分) _____ 円			
弊社からの情報提供に関する個人情報保護方針につきましては別紙をご参照ください。 なお、アンケートに基づき弊社から連絡・資料送付などをさせていただくことがあります。			
同意する		同意しない	
			

【申込方法】

申込書を F A X にてお送り下さい。引きかえにお支払いのご案内をお送りいたします。

振込みによるお支払いは、開催日 2 日前までにお願います。(振込手数料は貴社負担をお願いいたします。)

開催日当日の取消しの場合は、参加費を全額ご請求いたします。

本会場においては、録画・写真撮影は固くお断りいたします。