



**Alliance for Business Professional Services (“ABPS”)**  
 (日系企業を支援する専門家のネットワーク)

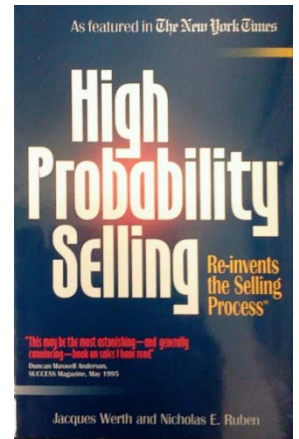
◇◇セミナー開催のお知らせ◇◇

Alliance for Business Professional Services (“ABPS”-www.abps-us.org)では、下記の要領で日系企業のトップ経営者、又、幹部の方、その他を対象にシリーズでセミナーを毎月開催いたします。第12回目のセミナーの詳細は次の通りです。

**セミナー タイトル: 「売り込まなくても売れる！高確率セールス術」**  
**スピーカー: Mr. Jacques Werth**



革命的なセールス術「High Probability Selling」の著者であるジャック・ワース氏は、ハイプロバビリティー社の代表取締役として1989年より、セールストレーニング及びコンサルティングを提供している。彼は、50年以上前から、全世界でもっとも成功しているトップセールスマン達を観察、記録、勉強し、セールス史上初の、全く新しいセールスパラダイム\*を考案した。その画期的な手法は、ニューヨークタイムス紙、アントレプレナー誌、サクセス誌をはじめとする30以上の主要業界紙、雑誌各誌が絶賛する。日本語版は、経営コンサルタントの神田昌典氏の監修で2002年に出版。日本の実情に対応した実践編は2005年に出版された。(\*人が情報を受け取る際のフィルターまたはレンズ。外の世界を見るときに無意識に除いている窓である)



**内容:**

セールスは難しい。頭を下げて、お願いして、粘っても頑張っても成果がなかなか上がらない。今までの伝統的なセールスのパラダイムでは、「相手に買わせる」ことがセールスの目的になっているためである。High Probability Selling、つまり高確率セールスはセールスの新しいパラダイムであり、パラダイムが「客に買わせる事」から、「双方向のビジネスの下地があるかどうかを見る」ことにシフトする。このシフトがどのようにセールスの場面で成果をあげることが出来るのか？アメリカだけではなく、日本やヨーロッパでも様々なインダストリーで効果を挙げている手法を、創始者&著者であるワース氏自身がABPSセミナーで特別に紹介する。

このセミナーは、英語と日本語の補助と両方で進行されます。  
 日本語補助: ABPSメンバー 中西由紀 (ARUMA, Inc.)



❖ **日時: 2011年1月26 日木曜日、午後3時00分から4時30分まで**

**場所: Citibank 会議室**

Citibank, N.A., 640 Fifth Avenue

New York, NY 10019 (5番街51丁目と52丁目の間 )

❖ **参加費及び申し込み: Alliance for Business Professional Services宛てに\$30のチェックをご用意戴き、直接会場でお支払いください**

Alliance for Business Professional Services

c/o Yamaguchi Lion LLP 501 Fifth Avenue Suite 335, New York, NY 10017

❖ **なおご出席希望の方、又、ご質問がある方は、山口 [takyam1130@yahoo.co.jp](mailto:takyam1130@yahoo.co.jp) 917-602-4843 までご連絡ください。**