

4/21 (金) 19:00~(18:30開場)

経営者、営業マン必見!!

「人脈力」養成講座



セミナー

H.I.S澤田会長大絶賛!!

図解「人脈力」の作り方著者

内田雅章氏に学ぶ人脈力養成講座

本当に必要な人と出会い、「価値ある人脈」を築くノウハウが学べる講座です。

人脈はビジネスの切り札、でも人脈づくりとはたくさんの名刺交換をして知り合いを作ることではありません。自分に必要な人とどのようにして出会い関係を続けていくのか、多くの著作がある人脈づくりのスペシャリスト・内田雅章氏をお招きして今日からできる人脈作りの方法をお伝えする講座です。

「人脈力」養成講座の7つのポイント ①なぜ1000人もの社長人脈を築けたのか? ②大物経営者に可愛がられる秘訣とは③出会いは一回勝負④人を惹きつける自己紹介⑤「この人面白いねと思わせる」七つ道具⑥何を求めているのかを常に意識する。⑦トライするから奇跡も起こる⑧みんなが得する仕組みを作ろう。



講師

内田雅章氏

TOP CONNECT 株式会社
代表取締役

人脈を切り口としたコンサルティング業務を軸に執筆・企業研修・全国での講演など幅広く活動中。

2014年にTOP CONNECT 株式会社を設立。

「図解「人脈力」の作り方」ほか著書多数。

書籍紹介

資力ゼロから人脈だけを頼りに起業、上場を狙うベンチャー企業家の成功の秘密! H.I.S.会長・澤田秀雄氏、ドン・キホーテ会長・安田隆夫氏など、日本の社長500人と「即アポ」がとれる驚異の「人脈力」に迫る!



〈日時〉2017年4月21日(金)19:00 ~ 21:00

〈会場〉Bizread セミナールーム

福岡市中央区渡辺通3-6-15 NMF天神南ビル3F

〈料金〉3000円 〈申込〉FAX申込書または下記まで

〈主催〉(株)セブンマーケット Bizread エクセレントセミナー係

〈共催〉(株)BRANING STYLE

〈TEL〉092-714-4340 (Bizread編集部まで)

〈HP〉http://www.bizfukuoka.com



<http://www.bizfukuoka.com>

Bizread Web Press
セミナー情報ページから
お申込できます

FAXお申し込みシート

FAX.092-714-4345

(株)セブンマーケット
Bizread エクセレントセミナー係
福岡市中央区渡辺通3-6-15
NMF 天神南ビル3F



FAXの送信ミスにご注意ください。

お名前			
お勤め先		お役職	
お電話番号	() —	FAX	() —
メールアドレス	@		
※1となどはフリガナをお願いします。			
備考欄 ご紹介者 ○をつけてください ・ Bizreadを見て参加 ・ BrandingStyle様の紹介で参加			



Bizread Excellent Seminar
開催記念コラム

内田 雅章氏

TOP CONNECT 株式会社
代表取締役



人脈作りの達人に学ぶ 人脈を築くためのノウハウ

「プライベート名刺」で
自分をアピール

大きな仕事をするためには人の力が必要で、その助けとなるのが人脈です。人脈は「自分よりも格上の相手で、いざというときにアポイントが取れるような関係」と定義できます。格上とは、①自分にはない能力・センスがある、②会社規模や肩書きで立場が上である、③年上で人生経験が豊富、のいずれかに当てはまる人物です。人脈作りは、多くの人と名刺交換して顔見知りを増やすことではありません。この人々と思う人を見極め、関係を深めていくことが重要です。

人脈作りの第一歩に役立つのが、自分の趣味や資格、好きな作家や言葉などを記した「プライベート名刺」です。プライベート名刺を渡した相手のうち何人かは「私も同じ趣味です」などと反応があつて短時間で打ち解けることができます。

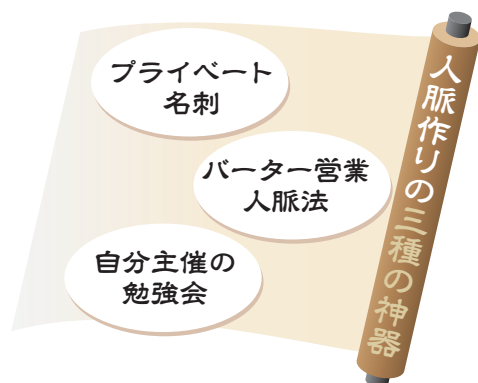
社外人脈を広げるには、どうしても営業トークが中心になってしまうやすいビジネス交流会や異業種交流会より、勉強会や講演会後の交流の場のほうが、質の高い人脈に出会うチャンスが多いです。「出合いにはお金を

かける」感覚が大切です。

「3つのメリット」で
関係を強化

初対面で意気投合しても、そこから先の人間関係へと発展しなければ意味がありません。関係を強化するには相手に「人」「機会」「情報」の3つのメリットを与えることです。「人」とは相手に誰かを紹介してあげると同時に、自分自身も「この人にもた会いたい」と思われる人物になることです。「機会」とは、その人が興味を持ちそうな場に招待したりすることで、「情報」とはその人にメリットになる情報を教えてあげることです。

特に自分の人脈は惜しみなく活用しましょう。AさんとBさんがそれぞれ違う欲しいものを持つていたら両者を引き合わせ



て仲を取り持つのです。私はこれを「バスター営業人脈法」と呼んでいます。ビジネス関連よりも個人の趣味などプライベートのほうが、つきあいが深まります。

ある程度の人脈ができたなら、自分主催の勉強会を開くのも手です。いきなり大人数の勉強会でなくても、食事会の幹事で十分です。そのためには社内での忘年会幹事などを積極的にやって慣れておくといでしょう。

三分類で「会いたい人」に特化

私は出会った人の名刺を①ぜひまた会いたい人、②必要に応じてつながっておきたい人、③こちらから連絡することはない人、の三つに分類しています。仕訳けをせず雑多にしておく

と、人づきあひまで行き当たりばったりになって、本当に関係を深めたい人へのアプローチがおろそかになります。

ぜひ会いたい人には、早々に連絡して食事などのアポを取ります。漠然と会うのではなく、「この人に何をプレゼンテーションできるか」を考えて会います。

なかなか会うきっかけが作れない場合には、年賀状や年末年始の挨拶を有効に使います。年賀状を出さないという人でも、届いた年賀状で気になる相手には返信ではなく、電話やメールをするのもいいでしょう。

人脈を広げるには、「自分が得をしたい」という気持ちはず脇に置いて「自分は何ができるか」という視点から、人と関わっていく姿勢を身につけることが重要です。

うちだ まさあき ● プロフィール

1970年愛知県生まれ。早稲田大学卒業後、三和銀行（現・三菱東京UFJ銀行）、マンションデベロッパー、仕出し弁当販売、銀座のクラブ経営などを経て、日本ベンチャー協議会事務局長に就任。そこで培った社長ネットワークを活かし、2004年株式会社就職課を設立。現在は人脈を切り口としたコンサルティング業務を軸に執筆・企業研修・全国での講演など幅広く活動中。2014年にTOP CONNECT株式会社を設立し、TOPに直接提案する機会を創出する「提案コネクトサービス」を展開中。

主な著書：『図解「人脈力」の作り方』（講談社+α文庫）、『すごい！人間関係力』（PHP研究所）、『政治屋失格』（ビジネス社）、『5つの仕事力』『伝説の就活』（コマックス）など他多数。

「PHP Business THE 21」でも インタビュー記事が多数掲載されています！



書籍紹介

資力ゼロから人脈だけを頼りに起業、上場を狙うベンチャー企業家の成功の秘密！
H.I.S.会長・澤田秀雄氏、ドン・キホーテ会長・安田隆夫氏など、日本の社長500人と「即アポ」がとれる驚異の「人脈力」に迫る！