

営業やセールス経験ゼロでも売り込まずにストレス無く
高額商品まで成約できる秘訣

欲しい！と言われるあなたになり
「商品やサービス」が自然に売れていく
“笑えるセールスマン”になる方法

あなたは、セールスって好きですか？
セールスは得意ですか？セールスされたいですか？

ちなみに、過去にセールスマンや営業職の経験がある人は、
セールスに対してそこまでの苦手意識はないかもしれません。

それなりのトレーニングを積み、時間を掛け、現場経験を重ねているので、
それがもはや染みついているというか、自然にできるというか、
ある意味で当たり前になっているのかもしれませんが。

でも、多くの人はそうじゃないですよね？

セールスマンや営業の経験がない人は、世の中に溢れるほどたくさんいます。

そういう僕も、最初はバリバリの医療技術職でしたから、
そこから独立する時点ではセールス経験なんてゼロ。

病院へ就職を決めたときも、当時は求人募集がそれなりにあったので、特別に欲張ることが無い限りはたいした就活なんて必要なく、自分を売り込む事もほぼナシで就職できましたし。

病院で働いているときは患者さんが来るのを待っていれば良くて、僕の仕事はそこから患者さんへのリハビリを提供すること。

薬やリハビリ器具の販売も僕がやるわけではなく、その人に合うモノを選んだり微調整するだけで、あとはそれ専門の部署や業者に発注から販売まですべてお任せ。

営業やセールスなんてものは、その当時の僕にとっては全く無縁で必要ないモノでした。

ですが、そんな僕も今から約8年ほど前に、縛りだらけで狭くて息苦しくて堅苦しい医療現場を飛び出し、自分の夢を追いかけようと独立・起業をしました。

ですがそこで、現実の厳しさというものを骨の髄まで味わうことになります。

ここでは細かいことを省略しますが、独立後のビジネスはなかなかうまく軌道に乗らず、貯めていた貯金もやがて底をつき始め、

- ・一週間を豆腐だけ生活（激安豆腐を一日一食のみ）
- ・夕方スーパーでは弁当が値引きされる時間までジッと待機
- ・月末が近づくとつれ支払いの不安から発狂しそうになる
- ・夜になっても眠りにつけず朝が来るまで一晩中うなされる
- ・年金の支払いができないので役所に全額免除を申請
- ・自転車のパンクが直せず電車も乗れず、移動はダッシュで長距離マラソン
- ・そんな状況を恥ずかしくて周りに言えず余裕ぶる自分が惨めで家で一人泣き

などなど、ここには書ききれないような、
もしくはここで書けないこともたくさんありますw

そんなギリギリの状況から、このままじゃヤバイとようやく火がつき、
死にもの狂いでビジネスを勉強し、経営コンサルタントにも弟子入りして。

カバン持ちからセミナー運営、経理に顧客リスト管理、
資料作成に終わらない文字起こし、会場手配に弁当の発注など。

いろいろと経験しながら学ばせてもらう代わりに、
これらを**ほぼほぼ言われるがままに無給で数年こなし続け**、
今思えばまさに**丁稚奉公**状態。

ホント〜にキツかったですが、そのお蔭で今があります。

良い経験と言えは聞こえは良いですが、
正直言ってわざわざする必要があったのか・・・。

当時を振り返ると、もっと早くラクに
うまくいく近道もあるだろうに、と思います。

もし今、その頃の自分に会えるなら、
拡声器を耳元にあてて脳みその中心に響くよう、
直接この想いを届けたいくらいですw

まあ、失った時間は取り戻せないので、
今更言ってもしょうが無いですが・・・。

ただ、そんな過去の自分でも、

ファインプレーと言える選択をしていたのも事実で、
まさにその一つが、

『セールス（自然と売れる力）』

について学んだと言うこと。

もちろん、「マーケティング」や「コピーライティング」など、
ほかにもたくさんありますが・・・。

時を重ねれば重ねるほど、
”セールス”を学んだことによる恩恵が今、
何倍にもなって得られていると感じます。

だって今ほど、

『個人で生き抜いていく力』

が試されている状況というのは、近年まれに見る事態だから。

特に今はウィズコロナからアフターコロナへと、
時代の転換期に私たちは生きています。

終身雇用制度は過去の産物となり、
副業解禁と引き替えのリストラリスク増大。

年金制度の先延ばし・減額に、
老後 2000 万円問題というインパクト・・・。

NHK では「老後破産」が取り上げられ、
社会問題として報道される始末。

現代の世の中は急速に変化し、
その荒波に対応できない人はやがて、
社会から振り落とされることになります。

とはいえ、そんな状況で今後どうしたら、
明るい未来を築くことができるのか？

それは、

” 社会や政府、会社に依存せず自立した自分になる ”

ことです。

ちなみに、最近の記事（2021/04/08）として、

コロナ解雇、10万人超える。製造業や小売りで多く― 雇用不安収まらず・厚労省

https://www.jiji.com/jc/article?k=2021040800387&g=eco&fbclid=IwAR11cUAm4eNw1P7BEZ0TouVF7YwaXr20SQc8i8RISKCD3UH3_lqJrFI_SS8

なんてデータも出ています。

もし明日、あなたが、家族が同じような状況になったとしら、
あなたの生活はどうなるか、想像してみてください。

それでは生活が成り立たない！となるようなら、

” 社会や政府、会社に依存せず自立したあなた”

とは言えない状態なのかもしれません。

今、世界では401K（自分年金）であったり、
自分でビジネスを営み必要な収入を生み出せない人は、
生活保護を受ける状態になっています。

それが、今日本にも襲い掛かろうとしています。

こういったことは、日本の中だけにいると
見えないことかもしれませんが。

先ほどのデータにもあったように、
実際に今、失業者は増えている状況にあり、
二極化の波は確実に迫ってきています。

あなたと大事な家族を守るためには、
これから日本に訪れる「二極化」の中で生き残り、
勝ち抜いていく必要があります。

そのためには、

” 社会や政府、会社に依存せず自立した自分になる”

ことが欠かせません。

小さいながらも自分でビジネスを行い、直接お金を得ていくことです。

これはもう、国民全員が対象者と言えるくらい、
避けては通れない道になっていきます。

このように言っても、すぐに理解できる人は少ないかもしれませんが
徐々にであっても始めていくことが重要です。

今回、コロナがきっかけとなり、
会社に頼らない働き方（自立）を考えざるをえない人も
多かったのではないかと思います。

でもまだ、完全にコロナが終わったわけではありません。

こういった危機意識を常に持つておくことができれば、
二極化が本格的にスタートした際にも、
混乱することなく落ち着いて対応していくことができます。

ちなみに二極化の始まりは、
コロナが終息したあと本格的に訪れると噂されています。

コロナで出た膿（毒）を一気に排出することで
新たな世界は築かれるという人もいます。

その時もしあなたに、
新世界で生き抜くための有効な対策が何もないければ、
何も出来ずただそこで立ち尽くすだけです・・・。

新たな策を身につけて準備しておけば、
変化の波にも柔軟に対応することができます。

つまりは今は、その準備をしておくための、
タイムリミットを目前に控えた段階だということ。

ここでもしあなたが、
営業やセールス経験ゼロでも売り込まずにストレス無く
高額商品まで成約できる秘訣を手に入れて。

欲しい！と言われるあなたになり

自然に売れていく“笑えるセールスマン”になる方法

を知り、身につけ、使いこなせるようになっていたとしたら、
あなたの将来やこれからの人生はどうなるでしょうか？

- ・ 形のない商品でも自信を持って伝えることができる
- ・ 自分の商品やサービスをストレス無くセールスできる
- ・ 売り込まなくても相手から買いたいと言われる力を高められる
- ・ 自分が未体験のモノや他人の商品でも価値を伝えてオススメできる
- ・ 30万、50万、100万円以上の商品をサクッと売れるようになる
- ・ 好きなことを仕事にして自分のペースで稼げる

といったことが、可能になるかもしれません。

ちなみに僕もこれまで、
セールスを学ぶための時間と労力については、
それなりに賭けてきました。

お金で見れば少なく見積もっても、
これまでに**車一台分以上は投資**してきました。

その結果、例えば、

- ・フリーランスとして数ヶ月後に年収 1000 万超え
- ・芸能人が住む家賃 30 万超えのタワマン生活
- ・家と店舗を自分都合で毎年のように引っ越し
- ・年間の半分以上がゆったりと自由に過ごせる時間
- ・当時は行ったこともないハワイの不動産を購入
- ・家族を連れて 2 ヶ月に 1 回の海外旅行
- ・時間と場所にとらわれないライフスタイル
- ・完全リモートで家族との時間や子育てに集中
- ・100 万以上の商品でも自然と成約が決まる

などなど、今まであまり声を大にしては言ってませんが、それなりにいろいろと経験をすることができました。

ここで誤解の無いようにお伝えしておくと、僕は個人的に物欲がほぼゼロです。

過去にスーツケース一つだけで日本中を回り、仕事していたような人間です。

どちらかというとモノは少ない方が好きですし、何かを所有することへの興味は極端に薄い。

豪華な家も、カッコいい車も、高価なブランド品を持つことにも興味ゼロです。

ただ、そういった所有への欲求がない分、大切な家族や仲間とどこかに行ってみたり、いろいろと見たり、聞いたり、感じたり。

そこでしか得られない、味わえない刺激という、さまざまな「体験価値」を得ることに對しては、かなり貪欲でチャレンジャーなほうだと思っています。

だから、さっき挙げてみたような、
世間的にはちょっと贅沢と言われるような買い物や、
生活を送ってみたりしました。

でもそれ自体にはそこまで興味が無いというか、
モチベーションがあまりなくて。

とりあえず、やってみた。
とりあえず、行ってみた。
とりあえず、買ってみた。

とりあえず、住んでみた。
とりあえず、持ってみた。
とりあえず、なってみた。

自分がまだ知らないことや、
興味のあることに対して、
とにかく一度、実際に経験してみる。

それによって得られる刺激や感情という、
”体験価値”を自由気ままに味わう。

それが僕にとっての自分らしさであり、
自分が望む楽しく豊かな人生なので。

それを実現するためにお金を稼ぐ必要があり、
自立して稼ぐためのスキルの一つとして、
「セールス力」は欠かせないと感じています。

でも僕は元セールスマンでも、元営業マンでも、
そういった経験が豊富にある人でもないです。

30歳になって独立し、

そこで現実的な人生の底辺をうっすらと見たことで。
ようやくヒップに火がボワッについて。

こりゃマズい、このままじゃヤバイとなって、
後天的に一から学びを重ねて・・・。

なんとかかんとか**試行錯誤しながら、**
「セールス」を身につけ、磨いてきた人間です。

だからあなたも、今からでもこの力を身につけ、
磨いていくことによって。

” 社会や政府、会社に依存せず自立したあなた”

になり、小さいながらも自分でビジネスを行い、
必要な収入を得ていくことだって十分に可能です。

ただし、ここで先にお伝えしておきますが、
今回のセミナー参加費は安くありません。

決して無料でも、安価でもありません。

無料や安価で開催しない理由は明確にあり、

- ◆ 受講・参加時の意識低下
- ◆ 課題の提出期限が守られない
- ◆ 直前キャンセル（優先順位低下）
- ◆ 開始時間への遅刻
- ◆ セミナーの途中離脱

などといったような「**無料セミナーの落とし穴**」が、
ここで挙げられます。

しかもそれで終わりではなく、
さらにその先で心配される落とし穴は、

◆ 内容をすぐに忘れてしまう

◆ 行動しない

などが起こる可能性が充分にあります。

僕も過去に何度か無料セミナーを開催したことがありますので、
これは経験上よくある話です。

手軽に参加できる分、
結果的にはあとで何も生まない時間となってしまうリスクが高いです。

有料のセミナーではこういうことは、まず起こりません。

なぜなら、「**自分自身が損をする（痛みを伴う）から**」です。
（**身銭を切った分なんとか元を取りたいという意識**）

しかし、**無料や1,000円～10,000円**などのような安価だと、
大きな損失（痛み＝お金）が発生しないので。

簡単に上記のような行動になってしまうのです。
（それぐらいなら失っても良いかという意識）

つまり、

＜痛みを感じない無料や安価な情報＞

- ・ 受け取って満足するだけで実践しない。掛け金が低いほど人は実践しない。
- ・ お金を払う痛みがないので、なかなか真剣に取り組まない。
- ・ 本気の人に来づらいので結果も伴わない。そのうちすぐに忘れてしまう。
- ・ お互いにとってなんの価値も生まない時間となってしまう。

＜痛みを伴う多少高額な情報＞

- ・ 痛みに見合った成果を出そうという意識が高まり行動に繋がりやすい。
- ・ 確実に実践する人とそのための場が生まれ、自然と結果が出やすくなる。
- ・ 個別もしくは少人数グループでの実践やサポートが望ましい。
- ・ 労力と熱量が必要なので、どうしても高額での提供にならざるをえない。

という傾向があるということ。

この話はなんとなく、あなたにも伝わりますよね？

なので、

「無料で開催することによる受講の意識や姿勢を下げってしまう状態」

になることを避けるためにも。

「人生において唯一取り戻すことのできない“時間”という資源」

をお互いが無駄にすることなく、

「欲しい成果を出せるように覚悟を持って受講して頂ける状態になってもらう」

ためのハードルとして、それなりの価格を設定しています。

その分、身につくスキルや得られる成果といった、
リターンは大きくなる可能性が高いです。

今後の人生を考えてみた場合、かなり費用対効果の高い自己投資になります。

どんなことでもそうですが、
なにか結果を残したいのであれば

「成果を出すこと」

が必須になります。ビジネスやお仕事の世界で言えば、

「成果 = 収入」

に繋がるからです。

これはどこかに勤めていても、
自分でビジネスをやっていても同じことです。

例えば企業に勤めているとすれば、
なるべく多くの案件で契約を取り成果を上げることで、
昇進スピードが早まったり昇給の可能性が大きく高まります。

例えばエステティシャンだとするならば、
安定した収入を得るために、
継続して契約をしてもらう必要がありますし。

さらに収入を伸ばしたいのであれば、
多くのメニューを提案して契約してもらう必要があります。

カウンセラーでもコーチでもセラピストでも、
基本的な原理・原則はすべて同じですね。

ということは、それぞれの場面で成果を出すために必要なことも、
基本的にはまったく同じなのです。

クライアントにとって必要なモノが何かを察知し、
もし自分が提供できる解決策（商品やサービス）があるなら、
それを相手に対して適切に伝えること。

相手にとっての価値と必要性を、
その場でしっかりと理解していただくこと。

それが出来れば結果的に、

『多くの顧客から素早く Yes を引き出すこと』

に繋がります。そしてその秘密は、「伝え方」にあるのです。

もしあなたが、

“短期間で大きな変化を手に入れたい”

と思うなら、ここで学ぶノウハウを翌日からすぐにでも、
ご自身のお仕事やビジネスに取り入れてみてください。

- ✧ 最短で商品の成約ができる方法を知りたい
- ✧ 今よりも成約率をアップさせたい
- ✧ 労力対効果の高い成約方法を知りたい
- ✧ 新たなスキルを身につけたい

✧ ビジネスを軌道に乗せるきっかけが欲しい
といった人は、ぜひ受講されてみてください。

お伝えする内容は、

「リアル」でも「オンライン」でも使うことができる
ので、どんな場面でも役立ちます。

さらには商品の販売だけでなく、

良好な人間関係や人脈作りにおいても役立つお話

なので、身につけておいて損のないスキルの一つです。

それではここまでの話から、セミナーの概要を以下にまとめます。

↓

~~~~~

欲しい！と言われるあなたになり

「商品やサービス」が自然に売れていく

“笑えるセールスマン” になる方法

【参加対象者】

- ✧ 最短で商品の成約ができる方法を知りたい人
- ✧ 今よりも成約率をアップさせたい人



- ✧ 労力対効果の高い成約方法を知りたい人
- ✧ 新たなスキルを身につけたい人
- ✧ ビジネスを軌道に乗せるきっかけが欲しい人
- ✧ 短期間で大きな変化を手に入れたい人
- ✧ 良好な人間関係や人脈作りに活かしたい人
- ✧ オンラインでもリアルでも変わらず結果を出したい人
- ✧ 自分のビジネスを立ち上げて頑張っていきたい人

#### 【セミナーの特徴】

- ✧ 受講後“すぐに実践”が可能
- ✧ 誰にでもできる“シンプルな方法”
- ✧ 難しい話は1ミリもなく“理解はカンタン”
- ✧ 早ければセミナー中に“セールストークが完成”
- ✧ ”実践形式“でセミナー中にスキルアップ

#### 【参加し実践することで得られること】

- ✧ 素早く商品の成約ができるようになる
- ✧ 労力対効果の高いセールスができるようになる
- ✧ 対面でもネットでも使えるセールス方法が身に付く
- ✧ 収入を安定させることで精神的なゆとりを得られる
- ✧ いつの時代も使えるセールスの原理原則を学べる
- ✧ 形のない商品でも自信を持って伝えることができる
- ✧ 自分の商品やサービスをストレス無くセールスできる
- ✧ 売り込まなくても相手から買いたいと言われる力を高められる
- ✧ 自分が未体験のモノや他人の商品でも価値を伝えてオススメできる
- ✧ 30万、50万、100万円以上の商品でもサクッと売れるようになる
- ✧好きなことを仕事にして自分のペースで稼げる力が磨かれる

#### 【内容（予定）】

- ✧ 売れる考え方とは？
- ✧ 人間の三大心理を利用する
- ✧ チャルディーニの法則
- ✧ セールスを成功させる3ステップ
- ✧ 人を動かすボタンの見つけ方
- ✧ トークを〇〇スポットに当てる
- ✧ セールストークの効果を3倍にする流れ

- ✧ セールスを成功させる3ステップ
- ✧ 成約率を上げる要因
- ✧ 相手への浸透率をあげる
- ✧ 多くの顧客から素早く Yes を引き出す秘密

※参加者さんとの進行具合によって内容に変動あり。

ちなみに、参加者さんには本当に結果を出して欲しいので、  
以下の特典もおつけします。

【特典】（11万円相当）

- ① フォローアップコンサル1回：通常3万円
- ② <売り込まずに自然と売れていくセールス心理学の裏側>特別レポート：通常1万円
- ③ 『売れないものを売れるものに変える方法』シークレット資料：通常3万円
- ④ Zoom オンラインセミナーの「売れる型」構築法：通常1万円
- ⑤ 【ストレスゼロで売れる！！対面セールスの方法】実践講座：通常3万円

※①はZoomで実施、②～⑤はPDFによる配信となります。

【開催日】（各回定員2名）

- ◆ 5月2日(日) 09:30～12:30 <満席>
- ◆ 5月2日(日) 13:30～16:30 <満席>
- ◆ 5月3日(月) 13:30～16:30 <満席>
- ◆ 5月4日(火) 09:30～12:30 <満席>
- ◆ 5月5日(水) 11:30～14:30 <満席>
- ◆ 5月8日(土) 09:30～12:30
- ◆ 5月8日(土) 13:30～16:30 <満席>
- ◆ 5月9日(日) 09:30～12:30
- ◆ 5月10日(月) 09:30～12:30
- ◆ 5月11日(火) 09:30～12:30
- ◆ 5月12日(水) 09:30～12:30 <満席>
- ◆ 5月12日(水) 13:30～16:30
- ◆ 5月13日(木) 09:30～12:30
- ◆ 5月13日(木) 13:30～16:30
- ◆ 5月14日(金) 09:30～12:30
- ◆ 5月15日(土) 09:30～12:30
- ◆ 5月15日(土) 13:30～16:30

※ 参加者さんと話しながら進めるため少人数にて行います。  
ご希望日ありましたらお早めにお申込みください。

※ 参加をご希望で日時が合わないという場合は、  
申込みフォームの備考欄にご希望を記入し送信してください。  
確認のうえ、改めて個別で調整させていただきます。

#### 【受講方法】

Zoom によるオンライン開催（参加確定後に講座当日の URL をお送りします）

※ 使用方法がよく分からない人は、参加確定後にフォローいたします。

#### 【価格】

~~120,000 円（税込み）~~ ↓ ↓ ↓

**GW特別キャンペーン価格 50,000 円（税込み）**

#### 【決済方法】

・銀行振込み      ・クレジットカード払い

#### 【お申込み】

以下のリンクからお申込みください。↓↓↓

**[お申込みはここをクリック！！](#)**

#### 【キャンセルポリシー】

人数を絞った開催となりますので、一度参加確定した後にキャンセルする場合は、如何なる理由があつたとしても 100%のキャンセル料金が発生いたします。

最後に・・・

## 『知らないことは実行しようがない』

もし、

- ・ 現在企業に勤めていてあまり成果が上がっていない
- ・ ビジネスをやっている商品やサービスが売れていない

または、

- ・ 収入を安定させたい
- ・ もっと利益を上げたい

という場合、今回の内容が大きく役立つでしょう。

もちろん、

- ・ 将来的にビジネスの立ち上げを考えている

といった人でも、このタイミングで身につけておけば、今後のスタートダッシュに繋げることができます。

『いくら素晴らしいものを作っても（持っていても）、

“伝えなければ” ないのと同じ』

スティーブ・ジョブズですらこだわった、“伝えること” の重要性。

いつの時代でも変わらない普遍的に活かせる方法となっており、身につけておいて決して損のない技術です。

コロナ禍で大変な時期ですが、そんな時こそ変化には最適なタイミングであり、大きなきっかけやチャンスとも言えます。

「最も強い者が生き残るのではなく、  
最も賢い者が生き延びるのでもない。  
唯一、生き残るのは変化できる者である」  
(チャールズ・ダーウィン)

収入の柱を作るためのスキルは、  
いくつあっても困ることはありません。

あなたにとってより良い未来に向けて、  
今このタイミングでやるべきことをしっかりと考え、  
限りある大切な時間を投資してみてください。

少しでも気になるようなら、  
それはあなたの中にある本音からのサインです。

ぜひ一緒に学んでいきましょう！

欲しいと言われ自然に売れていく

“笑えるセールスマン” になる方法

習得セミナー

### 【参加対象者】

- ✧ 最短で商品の成約ができる方法を知りたい人
- ✧ 今よりも成約率をアップさせたい人
- ✧ 労力対効果の高い成約方法を知りたい人
- ✧ 新たなスキルを身につけたい人
- ✧ ビジネスを軌道に乗せるきっかけが欲しい人
- ✧ 短期間で大きな変化を手に入れたい人
- ✧ 良好な人間関係や人脈作りに活かしたい人
- ✧ オンラインでもリアルでも変わらず結果を出したい人
- ✧ 自分のビジネスを立ち上げて頑張っていきたい人

### 【セミナーの特徴】

- ✧ 受講後“すぐに実践”が可能
- ✧ 誰にでもできる“シンプルな方法”
- ✧ 難しい話は1ミリもなく“理解はカンタン”
- ✧ 早ければセミナー中に“セールストークが完成”
- ✧ ”実践形式“でセミナー中にスキルアップ

### 【参加し実践することで得られること】

- ✧ 素早く商品の成約ができるようになる
- ✧ 労力対効果の高いセールスができるようになる
- ✧ 対面でもネットでも使えるセールス方法が身に付く
- ✧ 収入を安定させることで精神的なゆとりを得られる
- ✧ いつの時代も使えるセールスの原理原則を学べる
- ✧ 形のない商品でも自信を持って伝えることができる
- ✧ 自分の商品やサービスをストレス無くセールスできる
- ✧ 売り込まなくても相手から買いたいと言われる力を高められる
- ✧ 自分が未体験のモノや他人の商品でも価値を伝えてオススメできる
- ✧ 30万、50万、100万円以上の商品でもサクッと売れるようになる
- ✧好きなことを仕事にして自分のペースで稼げる力が磨かれる

### 【内容（予定）】

- ✧ 売れる考え方とは？
- ✧ 人間の三大心理を利用する
- ✧ チャルディーニの法則

- ✧ セールスを成功させる3ステップ
  - ✧ 人を動かすボタンの見つけ方
  - ✧ トークを〇〇スポットに当てる
  - ✧ セールストークの効果を3倍にする流れ
  - ✧ セールスを成功させる3ステップ
  - ✧ 成約率を上げる要因
  - ✧ 相手への浸透率をあげる
  - ✧ 多くの顧客から素早く Yes を引き出す秘密
- ※参加者さんとの進行具合によって内容に変動あり。

参加される人には本当に結果を出して欲しいので、  
以下の特典もおつけします。

【特典】（11万円相当）

- ① フォローアップコンサル1回：通常3万円
- ② <売り込まずに自然と売れていくセールス心理学の裏側>特別レポート：通常1万円
- ③ 『売れないものを売れるものに変える方法』シークレット資料：通常3万円
- ④ Zoom オンラインセミナーの「売れる型」構築法：通常1万円
- ⑤ 【ストレスゼロで売れる！！対面セールスの方法】実践講座：通常3万円

※①はZoomで実施、②～⑤はPDFによる配信となります。

【開催日】（各回定員3名）

- ◆ 5月2日(日) 09:30～12:30 <満席>
- ◆ 5月2日(日) 13:30～16:30 <満席>
- ◆ 5月3日(月) 13:30～16:30 <満席>
- ◆ 5月4日(火) 09:30～12:30 <満席>
- ◆ 5月5日(水) 11:30～14:30 <満席>
- ◆ 5月8日(土) 09:30～12:30
- ◆ 5月8日(土) 13:30～16:30 <満席>
- ◆ 5月9日(日) 09:30～12:30
- ◆ 5月10日(月) 09:30～12:30
- ◆ 5月11日(火) 09:30～12:30
- ◆ 5月12日(水) 09:30～12:30 <満席>
- ◆ 5月12日(水) 13:30～16:30
- ◆ 5月13日(木) 09:30～12:30
- ◆ 5月13日(木) 13:30～16:30

- ◆ 5 月 14 日(金) 09:30～12:30
- ◆ 5 月 15 日(土) 09:30～12:30
- ◆ 5 月 15 日(土) 13:30～16:30

※ 参加者さんと話しながら進めるため少人数にて行います。  
ご希望日ありましたらお早めにお申込みください。

※ 参加をご希望で日時が合わないという場合は、  
申込みフォームの備考欄にご希望を記入し送信してください。  
確認のうえ、改めて個別で調整させていただきます。

#### 【受講方法】

Zoom によるオンライン開催（参加確定後に講座当日の URL をお送りいたします）

※ 使用方法がよく分からない人は、参加確定後にフォローいたします。

#### 【価格】

~~110,000 円（税込み）~~

→ **GW特別キャンペーン価格 50,000 円（税込み）**

#### 【決済方法】

- ・ 銀行振込み
- ・ クレジットカード払い

#### 【お申込み】

以下のリンクからお申込みください。↓↓↓

**[お申込みはここをクリック！！](#)**

#### 【キャンセルポリシー】

人数を絞った開催となりますので、一度参加確定した後にキャンセルする場合は、如何なる理由があつたとしても 100%のキャンセル料金が発生いたします。