



外見コミュニケーション力 お客様に親しまれ 売上に繋がるスーツスタイルとは



お客様を想う気持ちが伝わるということ

「外見ではなく内面を磨くことのほうが大事」…一度は耳にしたこの言葉。内面が大事なのは多くの方がわかってのことです。しかし、例えば営業で初めてお客様の所に訪れて、いきなり自分のことを知ってもらおうというのはかなり難しい話です。外見を磨くとは決して外面を良く見せるためだけのものではありません。TPOに合わせた装いは相手への礼節であり、相手を想う気持ちは必ず相手へ伝わります。外見は内面のいちばん外側なのです。本セミナーではビジネスの現場においてTPOに応じたスーツの着こなしルールを知ること、**礼節に適った洗練された外見**になる方法をお教え致します。お客様に親しまれ、売上に結び付くスタイルを身に付けましょう！皆様のご参加お待ちしております。



～セミナーカリキュラム～

1. 相手を想う気持ちが伝わる服装とは
2. 仕事にはなぜスーツなのか
3. スーツ細部の名称と意味
4. スーツの着こなしルール
5. スーツの色が与えるイメージ
6. スーツの柄が与えるイメージ
7. ネクタイのカラー戦略
8. スーツのお手入れ方法



講師プロフィール

株式会社 MeDeRu 代表取締役
カラーコミュニケーター

めぐろ じゅん

目黒 潤 氏



投資用不動産の営業、大手警備会社の宣伝企画を経て、起業。起業してからは、身につける色をシチュエーションに応じて使いこなし、相手と良好なコミュニケーションを図ることが出来るカラーコミュニケーション戦略を提唱し、ニューヨークにて2014年度スティービーアワード「ビジネス女性賞」を受賞。独自開発のこの手法は、スマホ用のアプリとして活かされ、特許を取得した(特許第5920799号)。現在は「色の力で一人一人を看板商品に」をコンセプトに、自社銀座サロンでの個別コンサルティングをはじめ、企業研修講師、大学での講義、カルチャースクール講師など、幅広く活動中。

日時

平成〇〇年〇〇月〇〇日(〇) 〇〇:〇〇～〇〇:〇〇

会場

〇〇〇〇〇〇〇〇〇 〇〇〇〇〇 〇〇-〇 TEL 〇〇〇-〇〇〇-〇〇〇

受講料

〇〇

定員

〇〇名(定員になり次第締め切りさせていただきます)

主催

〇〇〇〇〇〇〇〇〇 〇〇〇〇〇 〇〇-〇 TEL 〇〇〇-〇〇〇-〇〇〇

(切り取らずにこのまま送信してください。)

〇〇〇〇〇 行 FAX:0000-00-0000

講演会参加申込書

申込締切日 〇〇月 〇〇日まで

事業所名			
T E L		F A X	
参加者名		参加者名	

※申込書にご記入頂きました個人情報、適切な管理を図り、参加者名簿の作成および本講演会に関する連絡の目的のみ使用します。