

こんな悩みをお持ちではありませんか？

ワンランク上の商品(技術)を
勧めても売れない...

商品(技術)に自信があるのに
売上げが上がらない...

お客様に、一生懸命商品や
技術の説明をしているのに、
買ってもらえない...



トップセールスレディ：ふうこ
娘が描いたイラストです。

27年前から使い続けているノウハウ、 現在も有効な『吉田房子メソッド』をあなたに。

あなたは、本当に顧客目線になることができますか？

あるポイントを見つければ、驚くほど上手くなります。

そのポイントを見つける、一生使えるメソッドを実践ロールプレイングでお伝え致します。

詳細は裏面

物を売ることも、自分をPRすることも、実は共通しています。

お客様は**商品を会社からではなく**

あなたから、そしてあなたの社員から買うのです。

買ってと言わなくても、自然に売れていく！

それが、本来の姿なのです。

それには、**お客様の価値観に寄り添う**こと、

そして**お客様に共感してもらい、**

協力してもらうこと、お客様を育てることが一番なのです。

そしてそれが自然にできたときこそ、

人生の真の成功者になれるのです。

『メンターのチカラ起業家編

12人のカリスマ起業家が教える独立成功のカギ』

の書籍にも書いたように、私の生い立ちや過去が
現在の私の原動力になっています。

私自身は愛し、愛されることを願い、
すべての人にその喜びを心から感じてほしいと思っています。

ピンチをチャンスに変える方法は確かに存在します。
そして、自然に売れていく理由も、ちゃんとあるのです
私自身がそれを実感してきたからこそ、
皆様にお伝えし、シェアしたいと思っています。

販売、営業、経営者、美容師としての経験を生かし、
経営者様をはじめ、営業や美容関係の皆様のお役にたてることを願っています。

講師プロフィール

吉田房子

株式会社アップロード 代表

大阪府東大阪市出身。
大阪府立布施高等学校卒業
後、花王株式会社に入社。

1. 花王株式会社 美容部員時代
「原因と結果と対策」の法則を使って、皮膚科学を目で見てお客様に美に貢献し、当時異例の前年比300パーセントの売上げを達成。
2. 関西バナソニック インストラクター時代
インストラクターとして、講師のスキルを習得。
3. 第一生命 営業部員時代
「過去、現在、未来」時間の概念を使い、人生の一次的、二次的、三次的メリット、デメリットを数

字でみせて、お客様の安心に貢献しトップ
セールスに。いち早く法人を対象とする営業に
力を入れ、年間売上げトップの実績を残す。

4. 2001年独立
さらなる活躍の場を求め、美容師国家資格を
取得。目標設定からわずか4年で美容室を
オープン。エステ店を含め、最大4店舗展開
に至った。

5. 経営方針のシフト
お客様すべてに喜んで貰いたい…「広く高く」
の経営方針を、現在は、自分も幸せにそし
てお客様も幸せに…「太く深く」の経営方針
へシフトし、経営改革を実行中。

6. 現在の理念

現在は「美容ビジネスを通じてあなたを幸せ
にしたい」を目標に「美・人・物ソリューション」
の3つの柱で美容室経営、コンサルティング
事業、美容雑貨の製造、販売も展開中。

発信ツールとしての執筆活動にも積極的に
取り組んでいる。

共著書

『メンターのチカラ起業家編
～12人のカリスマ起業家が教える
独立成功のカギ～』



株式会社アップロード

<http://www.uproadover.com/>

『ひとりひとりが最強』プロジェクト Yoshida Fusako Method

「ニーズ(悩み、欲求)を知る技術」実践セミナー

～すべての物事には意味がある、原因と結果と対策のストラクチャー～

顧客のニーズを明確にし、実際に売り上げを上げる方法を身に付ける！

どんなに素晴らしい商品があっても… どんなに素晴らしい技術があっても…

誰かの役に立たなければ、宝の持ち腐れになってしまいます…

現実には、誰かの役に立つことが達成感やモチベーションに繋がるのです。

実際に、この方法で私は店頭販売売り上げをたった60日で10倍にしました。

あなたも、仕事を通じて誰かに幸せを提供しませんか？

あなた自身が幸せになるために…

※写真は4月15日、ザ・リッツ・カールトン大阪で行われた経営者向け『トップセールス育成講座』の様子です。
今回のセミナーは一般向け実践セミナーで、会場はOCATビル4階の大阪難波市民学習センターです。



6月17日・6月24日(月曜日)

全2回 午後1時～午後4時(計6時間) 23,100円(税込)

■開催場所 **大阪難波市民学習センター**

〒556-0017 大阪市浪速区湊町1丁目4番1号

OCATビル4階 TEL 06-6643-7010



インターネットからもお申し込み可能です。

<http://www.uproadover.com/> 株式会社アップロード

「ニーズ(悩み、欲求)を知る技術」実践セミナー

FAX参加申込(24時間)

FAX: 06-6748-8081

(有)思源 宛

貴社名	フリガナ			代表者名	フリガナ			役職
所在地	〒						業種	
連絡 ご担当者	フリガナ	役職		PC メール				
TEL	()	—		携帯 メール				
FAX	()	—						
株式会社 アップロード 夢咲案内人 管理事務局				参加 人数	参加者 氏名			
お申し込み 有限会社 思源 E-mail: over@sigen-s.com				名				

〒577-0012 東大阪市長田東2-1-31 プレミール 福山ビル203 TEL: 06-6748-8099