

ハーマンモデル理論に基づく  
明日から使える営業スキルセミナー

# 営業を 脳科学する

主催 トラストワース株式会社 共催 フォルティナ株式会社

## 11.8(火) 19:00~21:00

野村不動産西新宿ビル4階 ラーニングエッジ西新宿キャンパス  
参加費 3000円 (1名様分の「効き脳診断」費用を含みます)

- ? 商品知識は十分!なのに…商談がはずまない…
- ? お客様と仲良くなるのは大得意!なのに…契約に結び付かない…
- ? アイデア抜群!なのに…お客様が引いていく…
- ? 堅実確実に信頼度充分!けれど…受注が伸びない…

営業チームを率いるマネージャー職の方  
あなたのチームメンバーに心当たりはありますか???

ひとつでも心あたりのある方、メンバー指導の課題を解決し、  
明日から使える営業チームの成績向上に有効な具体策をお伝えします!

#### ◆ハーマンモデル理論とは

「ハーマンモデル(ホールブレインモデル)」は、GE社(General Electric社)の社員教育責任者であったネッド・ハーマン(Ned Herrmann)により構築されました。先行研究となるロジャー・スペリー(Roger Wolcott Sperry、米国の神経心理学者)の「右脳・左脳モデル」、ポール・マククリーン(Paul Maclean、米国立衛生研究所主任研究員の「三位一体型脳モデル」、この2つの理論を統合。人間の脳は、大脳新皮質の左右と辺縁系の左右の計4つの部位から構築され、それぞれ異なる機能を担っているという理論を打ち立て、脳の4象限モデル、すなわち「ハーマンモデル理論」を提唱したのです。

かねてより思考の優先度への好奇心を抱いていたハーマンは、GE社の社員教育プログラム開発の任務を通じさらに脳の機能への興味を高めていきます。

「研修会に参加しているマネージャーたちが共通の教育プログラムを受けたにもかかわらず正反対の研修効果がでるのはなぜだろうか」「彼ら一人ひとりのキャリアと仕事に即した研修プログラムを開発するにはどうしたら良いだろうか」このように考え続け、10年の歳月をかけて、独自の「ハーマンモデル(ホールブレインモデル)」を作り上げていきました。

(「ハーマンモデル解説書—ABCD's of Whole Brain Technology」より要約)

## セミナー申込書

FAX 03-5791-3142 E-mail kikinou-seminar@twc-gr.com

FAXかEメールにてお申込みください。追って詳細のご案内を差し上げます。  
(問合せ トラストワース株式会社 03-5791-3141)

氏名		TEL	
会社名	役職	参加人数	

受講者特典 特典1 (受講者のご所属組織内) 無料にて5名様にハーマンモデル理論に基づく「効き脳診断」をお受け頂けます。  
特典2 (受講者ご本人様) 受講後も「相手診断」ができる専用WEBサイト「効き脳PORTABLE」をご利用頂けます。  
特典3 (1のご所属組織) 「効き脳診断 簡易組織/チーム診断」を無料でご提供致します。