顧客の相続対策の相談の際、
「とても勉強になりました」と言われ終了していませんか？

＼相続対策の相談を具体的な成果につなげよう！／

顧客獲得型の相談スキルを学ぶ60分

日時 2026年 10月14日（水） 14:00～15:00

参加費 1,000円（税別）　※ご請求については［お申し込み後］請求書を発行し、お送りさせて頂きます。

Zoomによるオンラインセミナー

講義内容

1. なぜ相続対策の相談は成果につながりにくいのか
2. 情報提供型と顧客獲得型の相談の違い
3. 伝える順番を変えるだけで顧客の心が動き出す
4. 成約に至るまでの顧客の４つの心理ステップを理解しよう

講師　島根税理士事務所　代表税理士
株式会社日本相続支援総研　代表取締役
島根 猛 先生

埼玉県で代々続く専業農家の長男として生まれる。
「実家の相続を円満に導きたい」という思いから税理士を志し、24歳で税理士試験に合格。大学卒業後に専門学校での税理士講座講師、某保険会社の営業職を経験したのち、税理士法人にて税理士業務の基礎を学び、27歳で税理士登録。
その後は相続税のエキスパートとして年間100件以上の相続案件に携わり、累計は約1000件を超える。
円満で豊かな相続を実現する”相続専門税理士”として活躍中。著書に「もしも夫が亡くなったらどうしよう？」と思ったら読む本―夫婦で豊かな老後を送るために知っておきたい相続のこと(クロスメディア・パブリッシング)がある。

参加をご希望の方はFAXまたはWEBにてお申し込みください　**FAX：03-6852-8008**

貴事務所名		代表者名	
参加者名	①　　②	TEL	
e-mail		FAX	
ご住所	〒		

WEBはコチラから

日本ビズアップ株式会社
東京都港区東新橋1-5-2　汐留シティセンター10F
TEL.03-6215-9217　FAX.03-6852-8008

ご案内が不要な場合は、お手数ですが上記記入欄にＦＡＸ番号と事務所名をご記入のうえ、ＦＡＸ送信くださいますようお願い致します。