

各 位

2018 年 12 月 14 日
株式会社インプレス

新社会人の不安がスッキリ解消する厳選メソッドを収録
新刊『コミュカゼロからの「新社会人」入門』
セミナー割引とオーディオブック付き予約キャンペーンを 12 月 14 日（金）開始

インプレスグループでIT関連メディア事業を展開する株式会社インプレス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：小川 亨）は、春より社会人デビューを迎える若者のさまざまな不安をスッキリ解消する新刊『コミュカゼロからの「新社会人」入門 仕事の不安がスッキリ解消！厳選メソッド49』を2019年1月18日（金）より発売します。発売に先駆け、著者で「しゃべらない営業術」の第一人者である渡瀬謙氏の特別セミナー割引クーポンと、本書のオーディオブックがもれなくもらえる予約購入キャンペーンを、2018年12月14日（金）よりネット書店Amazonにて開始いたします。



社会人デビューの不安がスッキリ！
著者厳選のメソッド大公開

Amazon 2大特典 付き
予約キャンペーン

特別セミナーに
優待割引

著者朗読の
オーディオブック

【著者】サイレントセールストレーナー
有限会社ゼロワークス 代表取締役 渡瀬 謙

予約購入キャンペーン特設ページ：https://book.impress.co.jp/readers_entry/9784295005506voyaku.html

■仕事の雑談力や処世術、人間関係の作り方など、著者厳選のメソッドで不安がスッキリ解消

新社会人を対象としたリクルートマネジメントソリューションズの調査※によると、入社後に身に付けた力のナンバーワンは「コミュニケーション力」です。実際に、学生時代はスマホやSNSでのコミュニケーションが中心のため、リアルなコミュカには自信がないという人はたくさんいます。著者の渡瀬氏も、ロベタで内気な性格のためコミュニケーションが苦手でしたが、性格を無理に変えることなく、営業で全国トップの成績を獲得しています。

本書『コミュカゼロからの「新社会人」入門 仕事の不安がスッキリ解消！厳選メソッド49』は、こうした渡瀬氏の経験から得られた雑談力や処世術、会話テク、人間関係の作り方など49の厳選メソッドを、コミュカに不安を持つ新社会人を応援するためにまとめたものです。

※今年の新入社員は何を求めているのか？（2017年新入社員調査より）

https://www.recruit-ms.co.jp/issue/inquiry_report/0000000569/

■Amazon予約注文で、オーディオブックとセミナー割引の2大特典プレゼント

本書の発売に先立ち、Amazon.co.jpにて予約購入のご注文をいただいた方に、著者による特別セミナー優待割引クーポン（2019年2月開催予定。ネットでのライブ受講もあり）と、車での移動中などにラジオ感覚で聴くことができる、著者朗読による本書のオーディオブック特別版（音声ファイル）の2大特典が、もれなくもらえる予約購入キャンペーンを2018年12月14日（金）より実施いたします。

< 予約購入キャンペーン（2018年12月14日（金）～2019年1月17日（木）） >

キャンペーンの詳細は下記URLを参照してください。

https://book.impress.co.jp/readers_entry/9784295005506yoyaku.html

■対象書籍



コミュカゼロからの「新社会人」入門 仕事の不安がスッパリ解消！ 厳選メソッド49

著者：渡瀬 謙

発売日：2019年1月18日（金）

ページ数：224ページ

サイズ：四六判

価格：本体1,500円＋税

ISBN：978-4-295-00550-6

※表紙イメージは制作中のものです

■目次

- 第1章 社会に出る不安がなくなる7つの考え方
- 第2章 コミュニケーションがラクになる7つのメソッド
- 第3章 これで安心！ シャベリが苦手な人のための7つの「会話の基本」
- 第4章 職場で「適度な距離感」をキープする9つの「人間関係のつくり方」
- 第5章 苦手なシチュエーションを乗り切る8つの会話テク
- 第6章 ロベタ・人見知りでも自信を持って成果を出せる5つの視点
- 第7章 不安があるからこそ成長できる6つの心構え

■著者プロフィール



渡瀬 謙（わたせ・けん）

サイレントセールストレーナー / 有限会社ピクトワークス 代表取締役

1962年、神奈川県生まれ。小さい頃から極度の人見知りで、小中高校生時代もクラスで一番無口な性格。明治大学卒業後、一部上場の精密機器メーカーに営業職として入社。その後、(株)リクルートに転職。社内でも異色な無口の営業スタイルで、入社10か月目に営業達成率全国トップになる。94年に有限会社ピクトワークスを設立。内向型で売れずに悩む営業マンの育成を専門に、「サイレントセールストレーナー」として、全国でセミナーや講演などを行って現在に至る。

主な著書に『内向型営業マンの売り方にはコツがある』（大和出版）、『「しゃべらない営業」の技術』（P H P 研究所）、『相手が思わず本音をしゃべり出す「3つの質問」』（日本経済新聞出版）、など多数。

以上

【株式会社インプレス】 <https://www.impress.co.jp/>

シリーズ累計 7,000 万部突破のパソコン解説書「できる」シリーズ、「デジタルカメラマガジン」等の定期雑誌、IT 関連の専門メディアとして国内最大級のアクセスを誇るデジタル総合ニュースサービス「Impress Watch」等のコンシューマ向けメディア、「IT Leaders」、「SmartGrid ニュースレター」、「Web 担当者 Forum」等の企業向け IT 関連メディアブランドを総合的に展開、運営する事業会社です。IT 関連出版メディア事業、及びデジタルメディア&サービス事業を幅広く展開しています。

【インプレスグループ】 <https://www.impressholdings.com/>

株式会社インプレスホールディングス（本社：東京都千代田区、代表取締役：唐島夏生、証券コード：東証 1 部 9479）を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「旅・鉄道」「学術・理工学」を主要テーマに専門性の高いメディア&サービスおよびソリューション事業を展開しています。さらに、コンテンツビジネスのプラットフォーム開発・運営も手がけています。

【本件に関するお問合せ先】

株式会社インプレス 広報担当：丸山

TEL：03-6837-5034 E-mail: pr-info@impress.co.jp URL： <https://www.impress.co.jp/>