

喜ばす事もせず、不便や不満をかけてお客様を失っていませんか？ お客様の心をつかむ「顧客戦略セミナー」

町コン 編

顧客の評判を良くして、流出を防ぎ、増客を図る！

中小企業の多くはもともとお客の数が少ないことが原因で、売上の確保が思うようにいかないのが現状です。しかも厳しい経済環境が続く中、お客の流出を防いで売上を落さないようにするには、中小企業にしかできない顧客対応を実行し、お客の評判で地元NO.1になることを目指さなければなりません。これはお金がかからない経営改善になります。

顧客戦略セミナー受講者の感想(東京開催)

常連であった顧客が他社と取引を始めたことが起り、今後の対策をどのようにすべきかが課題であった。セミナーを終えて、すべき事が具体的にはっきりとしました。1つ1つ実行に移していく決心ができました。(東京都 Y社長)

新規客は増えていますが、リピーターが少ない。何のフォローもしていなかったので具体的な対策がおしかった。セミナー後、お客様に接する部分での対策をしていこうと思います。(東京都 T氏)

営業のお客様対応の見直しと得意先の活性化が課題であった。セミナーを終えて、やはり基本的な所に戻り、それを根気よく続けていくことが一番の解決策と思いました。お客様対応をもう一度見直し、徹底的に全社員に意識として持てるようにしていきたい。(東京都 S社長)

「接近戦」という言葉を聞いて耳が痛かった。出来ていない部分でここを直していきたい。(東京都 Y取締役)

7月6日(水)3時間40分13:15 ~ 16:55

大阪市立大淀コミュニティセンター

受講料:12,000円(税込) テキスト付 限定15名

地下鉄堺筋線 谷町線「天神橋筋6丁目」駅

11号出口北へ徒歩約8分

講師 **五十嵐 勉**

「町コン」 中小企業戦略コンサルタント

東京の下町から元気を発信！を信条に、下町を活動範囲としている社員100人以下の経営者への経営戦略のコンサルティングをしている。東京商工会議所、船井総合研究所等講演多数。難しいことをわかり易く話すと定評。

「経営者の悩み、59分で解決します！」という町医者のなコンサルタント、通称「町コン」。「町コン」は日本で五十嵐ただ一人。

「会社は潰れるようにできている」
～小さな会社はランチェスター法則で勝ち抜きささない～
中経出版より好評発売中。



時間	主な内容
第1講座 13:15 ~ 15:00	<ul style="list-style-type: none"> ・経営の基本原則 ランチェスター法則から学ぶ経営の基本原則 売上を上げ続けるための基本原則とは何か？ ・お客に不便をかけない お客に不便や二度手間をかけていませんか？ お客は何も言わずに、他で買いにいきます。 ・感謝を態度で示す お客に感謝の気持ちを態度に表わしていますか？ 不況のときこそ再点検
休憩	
第2講座 15:10 ~ 16:55	<ul style="list-style-type: none"> ・役に立つサービスを実行する お客に役立つ情報を提供していますか？ ・実行の仕組みを作る レベルの高い顧客対応を実行するには、従業員の教育と訓練が必要です。 ・お客との出会いを有効に生かす 初めてお会いした方にはがきやメールを出す人は？ ほとんどの人が次へのステップをしていません。

本セミナーは講師の一方通行的な講演ではありません。受講者の方にも意見を言ってもらおうディスカッション(参加型)形式のセミナーです。異業種から刺激やヒントが得られ、経営に活かすことができます。受講した全員の方に理解を深めるセミナーにするため、参加人数を15名までとしますので、今すぐFAXにてお申込みください。

お申込はFAXで。

「セミナー参加申込書」お申込された方は、詳細な内容と会場の地図をお送りします。

ご住所	〒		業種・業界
会社名	従業員数	人	業
TEL	FAX		
	社長・参加者		

問合せ先 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5 URL:<http://www.igarashireport.com>

(株)五十嵐コンサルティングオフィス「町コン」(中小企業戦略コンサルタント) 五十嵐 勉

FAX03-3659-7077

03-3659-7703

