

内勤社員を第二営業部員に育て 業績を向上させる お金のかからない経営改善セミナー



内勤社員がお客に対して高い気配り能力を身につけ、お客の評判で地元No.1になると、「第二営業部」ができたのと同じになります。こうなればお客は他社に優先して注文を出すようになるばかりか、お客の紹介も多くなるので業績向上に役立ちます。

これを実現するには次の手順が必要になります。

- 1番目は、社長が顧客対応に対する「経営方針」を出します。これは絶対に欠かせません。
- 2番目は、顧客対応の実行内容について詳しく説明した「業務規則集」を作ります。
- 3番目は、社長がインストラクターになり、従業員を教育します。
- 4番目は、各人の実行状況をチェックします。
- 5番目は、実行したことでお客からほめられたら、社長がその人を褒めてあげます。こうすれば従業員の顧客対応能力が高まるので、お客から好かれて気に入られるようになります。

このセミナーでは、内勤社員を「第二営業部員」に育てるその秘密を竹田陽一先生に直伝を頂きます。これはお金がかからない経営改善にもなるので、競争条件が不利な会社はぜひ習得ください。

【日時】2015年5月26日(火)14時～17時(受付13時半)

【会場】貸会議室 ウィズビジネスセンター

東京都中央区日本橋3-3-3 八重洲山川ビル5F

1階に居酒屋木村屋本店、4階に塚田農場が入るビルの5階です

【スケジュール】

13:30～ 受付開始

14:00～ 五十嵐講義

14:30～ 竹田先生講演

16:30～ インフォメーション

17:00～ 交流会

【参加費】特別価格 **3,000**円(税込) ※先着20名様

【特別講師】ランチェスター経営株式会社 竹田陽一先生

1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。35歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体への応用を研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は4300回を越える。

>>> お申込みは下記にご記入頂きFAXください **FAX: 03-6745-8944** <<<

参加者名 様	会社名 従業員数 名
TEL	FAX
メールアドレス	

< お問い合わせは、竹田ランチェスター東京事務局 山下まで TEL: 03-6410-7260 >

主催: 株式会社五十嵐コンサルティングオフィス 五十嵐 勉 〒133-0051 東京都江戸川区北小岩6-21-5