

営業マン必見！！お客様に感謝の気持ちを伝えるだけで営業は変わる！

「お礼のはがき」が利益を生み出す！セミナー

～業績を上げるには、「顧客創造」と「顧客維持」～

昨今の大変厳しい環境下の中、業績が下降し、売り上げがダウンし、お客様が減っていく・・・その原因は外的要因・内的要因を含め様々です。その様な中、今回のセミナーでは「一人ひとりのお客様を大切に思い、末永く付き合っていく方法」を学びます。その一つは「はがき」でコミュニケーションを取る方法です。経営においてお客様とのコミュニケーション力アップ「お客様活動」こそ、利益を生み出す営業活動です。現状を打破するために明日から即実践できる、成績アップにつなげる方法を学びます。

講師
プロフィール

名刺コンサルタント
京都外国語大学 講師
れいあうと・にっしん(株)
専務取締役

な くら しん い ち
名倉 信一氏



1966年6月、大阪の生野区鶴橋で生まれ。コンピューターの専門学校を経て、大和証券グループ・大和総研に入社。システム開発に携わる。その後、平成元年、現在のれいあうと・にっしん株式会社に入社。本業である印刷業の傍ら、何とか、頑張られている中小・零細企業の経営者のお手伝いが出来ないかと、平成19年に、ランチエスター戦略をベースに、「名刺」で業績を上げる、名刺コンサルティングを開始。本業以外の分野では、残像メンタルトレーニングのインストラクター、大阪商工会議所 東成・生野支部 異業種交流会「フォーラム・アイ」元代表幹事。

セミナー内容

1. 営業の目的とは？
2. 成績の良い営業マンになるためには
お客様活動の充実が利益性を良くする
4. 「はがき」はお客様活動の漢方薬
5. なぜ、「はがき」が出せないのか？
6. 「はがき」が出せるようになる

8つの解決策

7. 実践ワーク

「はがき」を出すタイミングはいつ？！

8. 「はがき」を効果的に出すヒント・事例

前半は、なぜ「はがき」なのか？！の理由、「お客様活動」の重要性をお話し、後半は具体的な「はがき」の活用という流れで進行致します。

日時 平成25年6月27日(木) 14時～16時

場所 鳥栖商工会議所 3F大会議室 (鳥栖市役所まえ)

対象 営業管理職、若手営業社員 など

参加料 **主催会員無料** 非会員1,000円

主催 鳥栖商工会議所 中小企業相談所、(公社)鳥栖法人会

【営業力強化セミナー】受講申込書



事業所名				TEL	
事業所所在地				FAX	
受講者氏名	1	2		3	

お申込みは 鳥栖商工会議所

TEL (0942) 83-3121 FAX (0942) 83-8888

※ご記入頂いた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の名簿作成・実態調査・分析のために利用し、他の目的で利用することはありません。