

既存顧客を管理する基本的な進め方を理解し、顧客との関係を維持、強化する方法を習得する

販路につなげる 顧客管理塾

「販路開拓に取り組む上での課題」として

①新規顧客を獲得する方法 ②既存顧客との関係を維持する方法 ③既存顧客との関係を強化する方法
があげられ、それらを解決に導くため「営業力を強化する為の基本的な知識」を習得を目的開催いたします。
どうしたら売れるのかだけでなく、なぜ売れないのかを改めて考えてみたい、と感じる方に参加をお勧めします。

■日時 平成30年 **7月17日(火) 18日(水)**

各日**10:00~17:00** (各6時間)



■会場 **豊岡市商工会館** (豊岡市日高町日置65-1)

■定員 **25名** (先着順)



■参加費 **無料**

■対象 **経営者・後継者・管理職・創業者等**

- ◆新規事業に取り組むが、思うような成果が得られていない方
- ◆経営改善計画に基づいて取り組んでいるが、改善がうまく進まない方
- ◆経営革新計画承認や持続化補助金申請を行う、成長意欲の高い方
- ◆営業に関する社長の考えが、うまく従業員に伝えきれていないと考える方
- ◆事業承継を前に、後継者に対して円滑に顧客を継承したいと考える方

※豊岡市外の方もご参加いただけます



【講師】 (株)流通プランニング研究所 代表取締役 **川上 正人氏** (中小企業診断士)

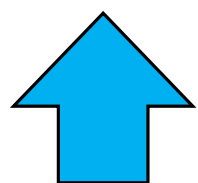
【講師からコメント】

お客様を大切にすることの必要性は、誰もが認識されていることではありますが、ではどのように対応していくべきかというルールを設けておられる方は、ほとんどみられません。お客様の情報を正しく管理し、タイミングよく提案すれば、まだまだ売上は伸ばせると、顧客管理に取り組んでおられる方は、強く実感されています。

この塾では私が経験を通じて考案した、顧客管理の原理原則に基づいて早期、かつ高確率で結果を出すために最低限必要な取り組みを、わかりやすくご紹介しています。

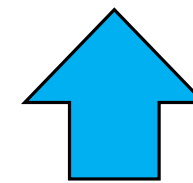
販売がうまくいかない方、売上を伸ばしたい方をはじめ、自分に不足していることを見つけたい方の参加をお待ちしています。

【講師紹介】1963年生まれ。(独)中小企業基盤整備機構中国本部にて経営支援アドバイザーを努め、また中小企業大学校、東京校、広島校の講師として「販路開拓」「経営革新」をテーマとした、講演、研修、及び各支援機関にて成長戦略の策定等コンサルティングに取り組んでいる。



FAX番号 0796-42-4350

豊岡市商工会経営支援課



顧客管理塾 参加申込書

事業所名 (業種:)		TEL () -
所在地 (〒 -)		FAX () -
役職	参加者氏名	e-mail
		ノートパソコンのある方はご 持参ください 有・無

■カリキュラム、研修の内容 (目的)

日 程	テーマ	内 容
初日 7/17	10:00 ~11:00	既存顧客対応の傾向と対策 最低限、準備すべきこと
	11:00 ~12:00	顧客管理5つの原理原則 管理すると売上が伸びる
	13:00 ~16:30	【演習】効果的識別手法 顧客分類基準シート
	16:30 ~17:00	まとめ
2日目 7/18	10:00 ~10:30	顧客管理取り組み事例 (事例紹介) すでに顧客管理に取り組まれているところが、どのようなことを行っているのか、どのような成果が生まれているのかについてご紹介します。
	10:30 ~12:00	【演習】効果的設定手法 顧客対応基準シート
	13:00 ~15:00	【演習】効果的設定手法 顧客対応手順シート
	15:00 ~16:30	相互アドバイス
	16:30 ~17:00	まとめ・講師講評

豊岡市商工会 経営支援課 TEL 0796-42-4751 FAX 0796-42-4350

mail 代表 : info@ingnet.jp URL http://ingnet.jp 〒669-5311 豊岡市日高町日置65-1 担当 : 上垣