



小さな会社の新しいお客の作り方・見つけ方!!!

2010
3月

不況に強い新しいお客の作り方とは？

お客作り勉強会

いきなりの飛び込み訪問やイメージ広告・一斉DMなど、歩合給セールスの会社や大きな有名企業と同じような方法で、新しいお客を作ろうとして、大事なお金を無駄にしてませんか？

知名度が低い小さな会社は、もっと知恵を絞り、段階的に反応率を高めて、新しいお客を作っていかなければなりません。フランク・ベドガー氏による世界大恐慌時代に考えられた再度訪問式の販売法を応用して、訪問営業だけでなく、広告やDM・チラシなどでも、お客作りの仕組みを、この勉強会で一緒に考えていきましょう。

不況の今だからこそ、再度訪問式の販売法が活きます！

開催日時 いずれか1日だけの研修 (受付は30分前から)	金曜日	3月12日(金)	13:30～16:00
	火曜日	3月16日(火)	13:30～16:00
	水曜日	3月17日(水)	13:30～16:00

対象 お客様担当者、営業・販売担当者、そのリーダー、経営者
(社会人未経験者には少し難しい内容です。)

参加費 10,000円 (税込お一人様)

会場はランチェスター経営(株)会議室。お申込みいただいた後、地図を請求書と同封してお送りします。
多数でお申し込みの場合は、個別開催の出張研修も併せてご検討下さい。詳細はお気軽にご連絡下さい。

ランチェスター経営(株)・お客作り勉強会 申込書。日付を選択して全体ごとFAXで

選択 (√を)	<input type="checkbox"/> 12日(金)	人	<input type="checkbox"/> 16日(火)	人	<input type="checkbox"/> 17日(水)	人	
参加者	様		様		様		
	様		様		様		
※同日に、複数名ご参加の場合は、この用紙をコピーしてお申し込み下さい。							
ご住所	〒 —					従業員	人
会社名					担当者	様	
TEL			FAX				

お客作り勉強会

*ご記入頂いた情報は、ランチェスター経営からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。