

DM

小さな会社の新しいお客の作り方!!

2012
1月

不況に強い新しいお客の作り方とは？

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ませんか？

お客作り勉強会

知名度が低い小さな会社は、知恵を絞り段階的に新しいお客を作っていかなければなりません。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・Webなど組み合わせ、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。小さな会社だからこそ、再度訪問式の販売法が活きます！

小さな会社だからこそ、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)

水曜日 1月11日(水) 13:30～16:00

木曜日 1月12日(木) 13:30～16:00

土曜日 1月14日(土) 12:30～15:00★

★14日(土)は、続けて「感謝コミ勉強会」にご参加できます。

対象

お客様担当者、営業・販売担当者、そのリーダー、経営者、起業家、役職者
(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)

担当インストラクター

ランチェスター経営株式会社 伊佐 康和 ホームページ <http://www.kigyounet.com/>

独立起業家・若手社長・リーダー向けインストラクター1991年北九州大学商学部卒(現:北九州市立大学経済学部)

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"/> 11日(水)	人	<input type="checkbox"/> 12日(木)	人	<input type="checkbox"/> 14日(土)	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。

ランチェスター経営(株)

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通 2-3-3

担当インストラクター 伊佐康和
携 帯 090-2518-4980

場所は、西鉄薬院駅、電気ビル側ヘコクミンドラッグの7F
ホームページ <http://www.kigyounet.com/>

TEL 092-781-6122

FAX 092-781-6001