

感謝  
営業マンは、「凡通の感謝コミ」で売上を伸ばしなさい!!

## ③ ハガキ営業塾

- ・「見込客」に対し、競争相手以上の人間関係を作るには?  
↓
- ・「新規客」に対し、好かれて気に入られ忘れないようにするには?  
↓
- ・「得意客」に対し、紹介を獲得するには? 「失客」に陥らないためには?

2008  
7月

この営業・顧客戦略の仕組上に、それらのツールとしての「感謝コミ」(まごころを伝えるハガキ・FAX・メール)、その総活用法を「ハガキ営業塾」で、1日平均11枚のハガキを書いているインストラクターが説明します。

小売業・飲食業など店舗型・来店型ビジネスでも、お役に立つ内容です。

### 開催日時

いずれか1日だけの研修  
(受付は30分前から)

火曜日 7月15日(火) 13:00~16:00

金曜日 7月18日(金) 13:00~16:00

### 対象

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

各コース10,000円 (税込、お一人様)

過去に「営業塾」「新規開拓塾」にご参加の方は、本人に限り6,000円。

「営業塾」「新規開拓塾」参加当時のテキストをご持参下さい。

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・ハガキ営業塾 申込書。コースを選択して全体ごとFAXで

選 択 (✓を)	<input type="checkbox"/> 15日 (火)	人	<input type="checkbox"/> 18日 (金)	人
参加者		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			

ハガキ営業塾

※ご記入頂いた情報は、ランチェスター経営(株)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)

担当インストラクター 伊佐康和

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通2-3-3

場所は、西鉄薬院駅、電気ビル側へ3分セブンイレブンの7F

ホームページ <http://www.lanchest.com/>

TEL 092-781-6122 FAX 092-781-6001