

小さな
会社

新しいお客が減っている…リピーターが減っている…
Web で新しいお客を見つけ出し、継続して営業するには？
また、Web で好かれ、気に入られ、忘れられないようにするには？

Web 儲けのルール

その目的、目標、戦略、実行の仕組みを、
この営業戦略セミナー、顧客戦略セミナーで
一緒に学んで業績アップしましょう！

営業戦略コース、
顧客戦略コース

twitterでフォローが増えれば業績が良くなるのか？との迷信にもお答えします。

開催日時

受付は 30 分前から
終了後、質疑応答あり
(各コースとも、いずれか)
1 日だけの研修です。

営業戦略・水曜日 11月 10日 (水) 13:30～16:00

営業戦略・水曜日 12月 8日 (水) 13:30～16:00

◇主な内容：Web での新規開拓、新しいお客の作り方について。

顧客戦略・水曜日 11月 24日 (水) 13:30～16:00

顧客戦略・水曜日 12月 22日 (水) 13:30～16:00

◇主な内容：Web での顧客維持対応、お客の維持の仕方について。

対象

ランチェスター経営を勉強している経営者、起業家、役職者、後継者

定員

6 名ほど 資料の準備がございますので事前申込みお早めに。

参加費

各コース 15,000 円 (税込) (両コースで 25,000 円)

講師

株式会社 ストラテジア 代表取締役社長 前田 憲太郎 氏 ホームページ <http://www.strategia.co.jp/>
1998 年九州大学工学部情報工学科卒。
ランチェスター経営 (株) 公認の社長塾長。(株) ジャストシステム、横河情報システムズ (株) で SE として勤め、
2004 年夏にストラテジアを設立、後にネットビジネス支援専門で法人化、「ふくおか Web 戦略塾」、
「ふくおか Web 社長塾」を運営。ホームページ制作を行わず、福岡市都心部で事業展開。
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.kigyou.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あと、詳しい地図を請求書と同封してお送りいたします。

ランチェスター経営 (株) Web セミナー 申込書。ご記入して全体ごと FAX で

選 択 (✓を)	<input type="checkbox"/> 11月 10日(水) 営業戦略	<input type="checkbox"/> 12月 8日(水) 営業戦略
	<input type="checkbox"/> 11月 24日(水) 顧客戦略	<input type="checkbox"/> 12月 22日(水) 顧客戦略
参加者	様	様
ご住所	〒 ー	担当者
会社名		従業員
TEL	FAX	人

※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 場所は、西鉄薬院駅、電気ビル側ヘコクミンドラッグの7F
 携 帯 090-2518-4980 ホームページ <http://www.kigyou.com/>
TEL 092-781-6122 FAX 092-781-6001

Web セミナー