

# お客様の評判で地元No.1になる法

## 内勤者の気配りパワーで、お客様の心を引きつける

内勤の女子社員がお客様に対して高い気配り能力を身につけ、お客様の評判で地元No.1になると「第2営業部」ができたのと同じになります。こうなればお客様は他社に優先して注文を出すようになるばかりか、お客様の紹介も多くなるので業績向上に役立ちます。

お客様の評判で地元No.1になるには、まず社長が顧客対応に対する経営方針を出します。次は必要な教材を準備し、社長がインストラクターになって従業員を教育します。こうすれば従業員の顧客対応能力が高まるので、お客様から好かれて気に入られるようになります。

しかしこの状態を維持するには、継続した従業員教育が必要になります。これには「従業員教育用」に制作したこのCDを、休日に従業員の自宅で聞いてもらいます。このCDは社長が日頃「こうしてもらいたい」と考えていることをズバリ説明しているのです。教育効果が持続できます。

こうなれば、やがてお客様の評判で地元No.1になることができます。この方法はお金がかからない経営改善にもなるので、競争条件が不利な会社にはとても役立ちます。

<b>第1章 経営の基本原則と利益データ</b>	2. お客様から好かれて気に入られるようにする 3. お礼のはがきやお礼のメールが出せる仕組みを作る 4. お客様の仕事に役立つ経営データを送る 5. お客様から忘れられないようにする 6. 報連相の実行はお客様から 7. お客様活動の協力ができる人は立派な人になる 8. 良い社員になるための10カ条 9. 学習計画を立てて仕事の実力を高める
1. 経営は完全な実力主義の世界になっている 2. 中小企業の利益実態を知る a. 中小企業の利益と経営データ b. 自社の利益と実質上の時給はどうなるか	
<b>第2章 お客様の評判で地元No.1になる</b>  はじめに。経営の全体像を理解しておく 1. お客様に不便をかけない	

**お客様の評判で地元No.1になる**  
 定価 **16,000円**(税別)  
 CD2巻。2時間5分。テキスト付



1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。34歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体への応用を研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は、4300回になる。

お申し込みは、FAXかメールで。 [custmer@lanchest.com](mailto:custmer@lanchest.com)

ご住所	〒		業種	
会社名	役職	従業員	人	様
TEL	FAX	ご氏名		