

お客の流出率を下げる1位作りの顧客維持戦略

大型のパネルを53枚使った説明のため、解りやすく飽きがこないようになっています。DVD嫌いの人でも、役立ちます。

2. 経営の基本原則を分かりやすく説明
 会社自体は固定給がなく、歩合給になっている。
 どんな業界にも大きな競争相手がいるのに、
 ゴルフや囲碁のようにハンディはX。中小は苦戦。
 苦戦が続いて資金繰りに困っても、政府は助けX。
 経営は完全な、実力主義の世界になっている。

<p>第1章 経営の基本原則と利益データ</p> <p>1. 経営規模の大中小で変わる社長の役目 2. 経営の基本原則を理解する 3. 会社は粗利益で生きている 4. 経営の全体図 5. 従業員に中小企業の利益実態を教育する 6. 従業員1人当たりの年間純利益 7. 1章のまとめ</p>	<p>3. お客から喜ばれるようにする 4. 有効なサービスには情報がある 5. お客から忘れられないようにする 6. 2章のまとめ</p>
<p>第2章 お客から好かれて気に入られる</p> <p>1. お客に不便をかけない ①名刺 ②封筒 ③電話応対 ④電話の回し方など。 2. お客から好かれて気に入られる</p>	<p>第3章 業務規則集作りと従業員教育</p> <p>①人口25万人の市にある税理士事務所の例 ②山口県防府天満宮の例</p> <p>1. お礼のメッセージを出さない原因 2. 実行率を高めるには仕組作りが必要 3. 業務規則集を作る 4. 従業員教育に力を入れる 5. 全体のまとめ</p>

1日セミナー1回分の費用で、何回も学習できる教材がお手元に届きます。

顧客維持の戦略
 定価 **45,000円** (税別)
 DVD-R3巻。2時間54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。35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。イギリスへの壘参りは6回になる。

お申し込みはFAXかメールで。

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

ランチェスター経営(株)
 制作 竹田陽一