

お客様の評判で地元No.1になる法DVD

内勤者を第2営業部に育て、同業者に差をつける方法

内勤の女子社員が高い営業センスを身につけ、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るので、営業力が高まるとともに業績向上に役立ちます。これ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はこれにより力を入れるべきです。

お客様の評判で地元No.1になることを目指すにはまず1番目に、会社自体は固定給なしの歩合給で運営されていて、完全な**実力主義の世界**になっているという厳しい現実を、全員に知ってもらわなければなりません。

2番目は中小企業の利益実態を知り、**経営の厳しさ**を正しく理解してもらうこととなります。

3番目はお客様は不便な思いをしたり2度手間がかかるのをとても嫌うので、お客様と**直接接触**するところを点検し、問題点があったらすぐ直します。

4番目は、100%の決定権を持っているお客様から商品を買ってもらうには、お客様から好かれ気に入られる「**お客様活動**」を、より積極的に実行しなければなりません。そのためにはこれらが行える**仕組み作り**が必要となります。

このDVDは内勤の女子社員を対象に、これらのやり方について説明しています。社長が日頃内勤の社員に「**こういうことをしてもらいたい**」と思っていることをはっきりと説明しているので、内勤者の教育用教材として使用すると効果が出ます。

第1章 中小企業の利益実態を知る

1. 経営は完全な実力主義の世界に
2. 中小企業の利益実態を知る
3. 自分の総経費と時給を知る

第2章 お客様の評判で地元No.1になる

1. 経営の全体像を理解する
2. お客様に不便をかけない

3. お客様から好かれて気に入られる
4. お礼のはがきを出す仕組みを作る
5. お客様から忘れられないようにする
6. 感謝・報・連・相を実行する
7. 社内はお客様を作るための協力体制にある
8. 経営の大原則を十分理解して仕事をする
9. 学習計画を立てて実力を高める

お客様の評判で地元No.1になる

定価 **22,000円** (税別)

DVD2巻。1時間50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4,300回。ランチェスター先生の墓参りは6回に。

お申し込みはFAXかメールで。customer@lanchest.com

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

お客様の評判でNo.1になる

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311
 制作 竹田陽一 HPは http://www.lanchest.com/ FAX 092-535-3200