

2019年も
引き続き開催決定！
戦略社長塾
～実践編～

限られた経営資源をどこに集中するべきかが分かる
「お客創り5大要因」
決め方の法則・ルール

第1回：強い商品づくり

1. 間違った商品の決め方
2. 商品計画の目的目標
3. 強い商品の決め方・創り方
4. 商品の幅の決め方
5. 成熟期の対策

第2回：強い地域・客層づくり

1. 間違った地域の決め方
2. 地域計画の目的目標
3. 強い地域の決め方
4. 営業範囲の決め方
5. チラシの入れ方
6. 客層の決め方
7. 多角化すると実力が10分の1になる

第3回：強い営業仕組みづくり

1. 流通段階から考える
2. 販売力が決まる要因
3. 強い断りに合わないための方法
4. チラシやDMのポイント
5. 立地のポイント

第4回：強い顧客維持仕組みづくり

1. 顧客維持に仕組みが必要な理由
2. 顧客目線から考えた正しい仕組み
3. まず実行すべき項目
4. 顧客満足はあとでいい
5. すぐに取り組める戦術

日時： 2019年6月7日(金) より隔週で始まる

2019年10月11日(金) より隔週で始まる

「6月スタートコース」全4回
各回 18時30分～21時00分

「10月スタートコース」全4回
各回 18時30分～21時00分

6月 7日(金)・6月21日(金)

10月11日(金)・10月25日(金)

7月 5日(金)・7月19日(金)

11月 8日(金)・11月22日(金)

のいずれかご都合の良いコースをお申し込み下さい

場所： 曾我経営会計事務所 岡崎市羽根東町2丁目8番地3 第2ランドプラザビル

費用： 各回 5,400円(税込) × 4回分・初回のみテキスト代 2,800円(税込)

講師： 竹田陽一公認講師 熊谷文男 定員： 各回 7名(先着順)

お申し込み用紙

会社名		ご希望 コース	6月スタート <input type="checkbox"/> 10月スタート <input type="checkbox"/>
参加者名		連絡先	

FAX 0564 - 58 - 8471 【24時間受付】

【主催】曾我経営会計事務所 TEL(0564)58-8470