

●顧客管理塾2017

最も効果的な顧客管理の進め方 ～自分に足りないことに気づけるセミナー～

主催：福山商工会議所

お客様を大切にすることの必要性は、誰もが認識していますが、ではどのように対応すべきかというルールを設けている方は多くいません。

この塾では、顧客管理の原理原則に基づいて、早期かつ高確率で結果を出すために最低限必要な取組みをわかりやすくご紹介します。

販売がうまくいかない方、売上を伸ばしたい方をはじめ、自分に不足していることを見つける方のお申し込みをお待ちしています。

●開催日：平成29年8月7日(月)・8日(火)

※2日間コース 両日とも9:00～16:30

●場所：福山商工会議所 9階会議室

●講師：(株)流通プランニング研究所 代表取締役 川上 正人 氏
【プロフィール】

中小企業の販路開拓支援に特化した経営コンサルタント。新規顧客の獲得と既存顧客との関係維持・強化に関する営業力強化支援の専門家である。成功した企業を支援した実験に基づいて「顧客管理の原理原則」「販路開拓の原理原則」を考案。



●内容：1. 既存顧客対応の傾向と対策【最低限、準備すべきこと】

顧客との関係維持を妨げている原因に基づいて、必要な取組みを理解し、顧客管理の必要性を説明

2. 顧客管理5つの原理原則【管理すると売上が伸びる】

新規顧客を獲得して、よい関係を長く継続させて販路に育成する方法を理解する

3. 【演習】3枚のシートに基づき、営業活動の標準化を体験

- ・顧客実態が正しく把握できるよう、次の行動につながる識別の手法を習得
- ・顧客の期待値、関係性を考慮して、最適な対応を図るための基準の設定方法を習得
- ・識別された顧客に対し適切に対応できるよう、対応方法の設定手法を習得

●持参物：パソコン（可能な方のみ）

●定員：30名（先着順、定員になり次第締め切ります）

●受講料：無料

●申込方法：次の申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申し込み下さい。

また、当所ホームページからもできます。ホームページ：<http://www.fukuyama.or.jp/seminar/>

●申込・問合せ：福山商工会議所 経営課 ☎ 720-0067 福山市西町2-10-1

TEL：(084)921-8734 FAX：(084)922-0100

※受付が完了した方には事前にメールまたはFAXにて受講票を送付しますので、当日はご持参ください。

※駐車場は有料となります。また駐車場が手狭なため、お車でのお越しはご遠慮ください。

8/7・8「顧客管理塾2017」

申込書

福山商工会議所 経営課 岸田行
FAX(084)922-0100

(ふりがな)

●事業所名

(ふりがな)

●電話番号

(ふりがな)

●受講者氏名

●受講者氏名

●申込責任者名

●責任者メールアドレス

- ・ご記入いただいた情報は、セミナー運営および商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用することがあります。 (S)
- ・クールビズ実施中(5月～9月)につき、軽装にてご受講ください。