

売上UPへ向かう☆ デジタル&アナログ技を伝授!!

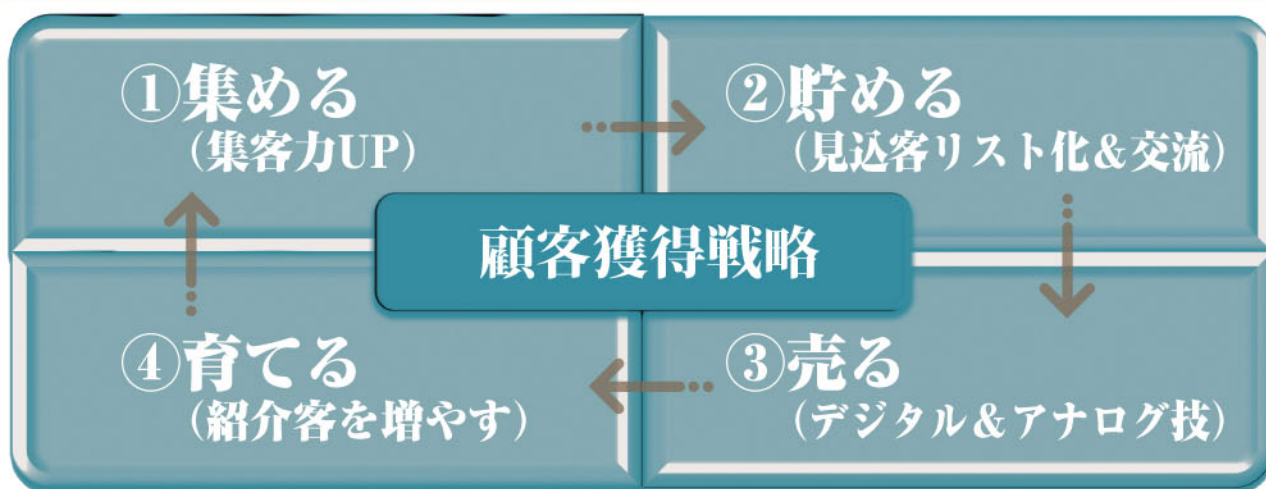


顧客獲得塾



「集める・貯める・売る・育てる」戦略から売上をつくる!

「なぜ、以前のように売上が上がらなくなったのだろうか? 様々な販売促進や顧客獲得策を行ったが、どうにも上手くいかなかった。」場当たりの販売策では、売上はアップしません。今回のセミナーでは、「集める」「貯める」「売る」「育てる」の4つのステップをもとに、顧客獲得のための超実践ノウハウを具体的かつ分かりやすく伝授します。



●日時

平成25年12月5日(木) 12月17日(火)・18日(水)
14時～16時 両日19時～21時

●会場

舞鶴商工会議所ホール
(舞鶴市商工観光センター 3階)

●対象者

経営者・幹部・販促・営業などに関わる方

●定員

先着30名(定員になり次第締め切り)

●受講料

会員:無料(舞鶴・綾部商工会議所会員)
非会員:3,000円(全3回分として当日拝受致します)

●申込先

舞鶴商工会議所
〒625-0036 舞鶴市字浜66 舞鶴市商工観光センター 3階
FAX:0773-62-4933 TEL:0773-62-4600
E-mail:maizuru@kyo.or.jp

●申込方法

裏面の申込書に必要事項をご記入の上、
FAX、窓口持参又は、舞鶴商工会議所のホームページにて
お申込みください。
【<http://www.kyo.or.jp/maizuru/>】

受講申込書・カリキュラムは裏面をご覧ください



実力派講師陣が貴社に売上アップ策を伝授します!

日時	テーマ/講師	主な内容
Part① 12/5(木) 14時～16時	販売促進超実践(アナログ編) ～マーケティング・チラシ・手書き礼状～ 講師: 渋谷 雄大氏	<ol style="list-style-type: none"> 1. 集める・貯める・売る・育てるを明確化する 2. 顧客育成ステップによる効果的な顧客開拓法 3. 売れるチラシ作成の極意 4. スーパーアナログ手書き実践法
Part② 12/17(火) 19時～21時	販売促進超実践(デジタル編) ～Facebook・LINE・タブレット活用～ 講師: 渋谷 雄大氏	<ol style="list-style-type: none"> 1. 今なぜソーシャルメディアなのか? 2. Facebookページで新規顧客を獲得する方法 3. LINEを使った売上アップ策 4. タブレットを使った付加価値創出術
Part③ 12/18(水) 19時～21時	営業強化超実践(営業・販売強化) ～営業力を高めて成約率を最大化する～ 講師: 高田 佳昭氏	<ol style="list-style-type: none"> 1. 売れる営業マンと売れない営業マンの違いとは? 2. 成約率を高めるための営業術 3. 質問力を高める営業の具体策 4. 相手との交渉を制する売上アップ策

◆ 担当講師陣 ジャイロ総合コンサルティング株式会社 専門講師



渋谷 雄大氏 セミナー事業部長(中小企業診断士)

大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを樹立。サプリメント専門チェーンの責任者として、ショッピングセンター・百貨店などへの出店戦略、人材育成、プロモーション、広報などを一手に引き受け多店舗展開を達成。

現在は、営業強化、店舗戦略、人材育成、販売促進、Webなど幅広い分野でコンサルティングを行う。年間150回超のセミナーを行う人気講師である。



高田 佳昭氏 コンサルタント(中小企業診断士)

大学卒業後、居酒屋系チェーン店に入社。

店舗責任者を経て、不採算店の立て直しと新規店舗の立ち上げを行う。

その後、AndonCafeを開業し、人気店に育てる。

現在は、飲食店を中心とした創業・事業計画・販売促進など各支援のコンサルティングや店長・管理者向けの教育、従業員への接客教育などで活躍中。

FAX:0773-62-4933

<超!顧客獲得塾 受講申込書>

平成 25 年 月 日

事業所名	住 所 〒		
受講者名	T E L		
担当部署	F A X		
受講講座	Part①	Part②	Part③ 全 Part (○印をお願いします)
所属団体	舞鶴商工会議所会員	綾部商工会議所会員	非会員 (○印をお願いします)

※本申込書にご記入いただいた個人情報は、本セミナー以外の目的には使用いたしません。