

販売力強化セミナー

(2回シリーズ)

売上拡大、利益拡大を目指す!!

全ての業種で知っておきたい、事業計画書づくり

売上を伸ばす可能性は、無限にあります。しかし本や、セミナーで知っているだけでは、良いのはわかってもなかなか実践できないのではないのでしょうか？

本当は、売上を伸ばすのに必要なのは、自社を見直していくつかの決めるだけです。このセミナーではやるべきことを知り、自社に置き換えて考え計画することができます。セミナー翌日からすぐにでも実践できる。売上アップにつながるこの機会を是非お見逃しなく！



〈講師〉

なかづか よしき

中司 社岐氏

株式会社 日報ステーション 代表取締役

高校卒業後、零細飲食店に入社。ピラ配り、シートで旗作りなど、安価な販促方法を駆使し来店数10倍、客単価2倍を実現。その後、勤務した大手靴チェーンでは、販売実績全国トップテン入り。現場で培った販売・営業プロセスを1枚のシートに落とし込んだ日報システムを開発。第一号クライアントから売上日本一を輩出。パートナーコンサルタントからも売上2倍以上が続出。現在、精力的に50人以上の日報コンサルタントを育成中。

日時 平成30年11月13日(火)
14:00~16:00

平成30年11月27日(火)
14:00~16:00

場所 下関商工会館 3階 研修室
(下関市南部町21番19号)

受講料 無料

定員 20名(先着順)
(※定員になり次第、締め切らせていただきます)

申込方法 下記申込書に必要事項をご記入頂き、FAXにてお申し込みください。

お問合せ 下関商工会議所経営支援部(佐々木・来島)
TEL 083-222-3333

FAX 083-222-4094

セミナー内容

- 販促の方程式、ブランドの方程式を理解して戦略を練る
- タッチ、キャッチ、フォローのステップでまずはユーザーに!
- 利益が出るのはリピーターがいるから
~リピーター作成のコツ~
- 販促ツールを選んで顧客獲得フローを作る
- 販促はスパイラル化させて効果を倍々にする
- 忙しくても、販促計画を進める方法。20%の時間を確保

『販売力強化』セミナー受講申込書

事業所名		TEL	
		FAX	
所在地			
フリガナ			
氏名			
業種	製造・建設・小売・卸売・サービス・飲食・その他		

※ご記入いただいた個人情報は本セミナーのための受付、登録、連絡のみに使用いたします。