



# お客様を取り逃していませんか?

お客様を知っているつもりになっていませんか?  
 すべてのお客様に同じDMを送っていませんか?

ひとくちにお客様といっても、求められているものや対応すべき方法は千差万別です。このセミナーでは、お客様の情報を正しく管理し、タイミングよく提案することで、効果的にお客様を増やす方法を学びます。

既存のお客様との関係を維持・強化するために効果的な「顧客管理の原理原則」を学ぶことで、大切にすべきお客様が見えてきます。

どうしたら売れるのかだけでなく、なぜ売れないのかを改めて考えてみませんか。

■日時  
 平成31年 **2月4日(月)**  
 13:00~17:00

■会場  
**毎日西部会館**  
**5階会議室**

北九州市小倉北区紺屋町13-1

- JR小倉駅より徒歩15分、米町バス停より徒歩5分
- 近隣に有料駐車場あります(駐車場代は各自でご負担ください)

■講師  
 (株)流通プランニング研究所  
 代表取締役 **川上 正人氏**

定員  
**20名**  
 先着順  
**無料**

※受講証は発行しません。  
 定員を超えた場合のみご連絡します。



■川上 正人氏  
 (中小企業診断士)

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に特化した専門家。成功した企業を支援した実体験に基づいて「顧客管理の原理原則」「販路開拓の原理原則」を考案し、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分かりやすく紹介している。

■申込方法／裏面の申込書に必要事項をご記入の上、ファクスまたはホームページからも申し込みできます

# カリキュラム

時間配分	テーマ	内 容
13:00 ? 14:00	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、必要な取り組みを学ぶ。
14:00 ? 14:30	顧客管理5つの法則 管理すると売上げが伸びる	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学ぶ。
14:30 ? 16:30	【演習①】 効果的識別手法 顧客分類基準シート 【演習②】 効果的設定手法 顧客対応手順シート	顧客実態を正しく把握し、次の行動につながる識別の手法を学ぶ。 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学ぶ。
16:30 ? 17:00	まとめ	一日を振り返り、気づいた点を参加者、講師が全員で意見交換する

演習は手書きでも可能ですが、パソコンをご持参いただくとより効果的です。

## 「顧客管理セミナー」受講申込書 FAX:093-531-1759

事業所名			業 種	
所在地	〒	—	従業員数	人
T E L	( )	—	F A X	( ) —

参加者名	役 職	参加者名	役 職

※ご記入いただいた個人情報は本セミナー参加者名簿の作成などの実施運営と会議所事業のご案内に利用いたします