

確かに受講料は**タダ**かも知れません。

しかし、内容は**タダ**のセミナーではありません。

あなたと「共に進化し続ける実践塾」です。



顧客創造実践塾

2013

『企業の目的は顧客の創造にある』(byドラッカー)

本塾では、自社の強みをあらためて再確認するとともに、環境変化の中でも特に「顧客の変化」に着目していきます。

そして、販売促進ツールを作成するための「考え方」と、実際に作成を行う「やり方」の両輪によって、自社の売れる仕組みの構築を行います。

さらに、他社には真似のできない販促物を塾生が共に協力して創り上げることで、新たな顧客の創造を実現させる、実践型の販売促進塾です。

受講生
大募集!

本塾が「素晴らしい」と絶賛されるのはなぜでしょうか?

【ここがポイント! ②】

☆塾生がグループなどで協力しながら共に仕組みを考えます
だから、**創造的アイデア**が出る

☆塾生同士で連携を強化、仲間と強力な味方ネットワークを構築
だから、**ひとりで悩まない**



【ここがポイント! ③】

☆塾中に実際にチラシ作成やHPなどで情報発信を行います
だから、**行動して結果を出せる**

☆成果物は講師からの添削や、講義終了後に個別で相談も可能
だから、**安心のフォロー体制**



【ここがポイント! ①】

☆「考え方」と「やり方」の両方を学びます
だから、**すぐに使える**

☆全業種対応、企業規模を問わず使うことができる
だから、**誰でも活用可能**



共に考え・共に実践し・共に創造する

日時: 11月24日(日) ~ 12月15日(日) 【4日間】

9時30分~16時30分 (詳細は裏面をご覧ください)

講師: 経営コンサルタント 綿貫 有二 氏

受講料: **無料** / 定員: 30名(先着順) / 主催: 群馬県商工会連合会

注意点: 原則として**全講座受講(4日間)**が参加条件となります

顧客創造のための販促ノウハウに関心がある方は、塾の詳細を裏面でご確認ください【先着順に受付】

日程

11月24日(日)~12月15日(日)【全4日間】

受講料

無料(全4日間の教材費を含む)

会場

開催時間 9:30~16:30(途中休憩あり)

群馬県商工連会館 2階大研修室

定員

30名 先着順、定員になり次第が切となります ※このチラシにピンときた方はお急ぎください

主催

群馬県商工会連合会

ここでしか体感できない「共に考え・実践・創造」が味わえる

日程	消費税転嫁対策セミナー「顧客創造実践塾」カリキュラム (内容は変更の可能性があります)	
第1日目 11月24日(日) 9:30~16:30	【自社の新たな価値創造】	【売れる仕組みの構築法】
	顧客創造企業の秘密と全貌 ✓ 実際に売れている企業の仕組みを公開 ✓ 販売促進の考え方とやり方の違い ✓ 自社だからできる新しい価値の創造法	顧客創造ノウハウ① <創造戦略> ✓ マーケティング戦略とは ✓ 自社の強みの見つけ方と活かし方 ✓ 継続的に売れる差別化された仕組み
第2日目 12月1日(日) 9:30~16:30	【新規顧客創造の自動化設計】	【速攻インターネット活用法】
	顧客創造ノウハウ② <集客戦術> ✓ スムーズな顧客創造の考え方と方法 ✓ 反応の上がるチラシ・広告作成ノウハウ ✓ 新規顧客獲得の各種販売促進ツール	顧客創造ノウハウ③ <集客戦術> ✓ HPを活かせる企業の共通点は〇〇 ✓ HP・ブログの低コスト最大効果活用 ✓ ソーシャルメディアのビジネス利用
第3日目 12月8日(日) 9:30~16:30	【顧客が喜ぶ営業販売力強化】	【顧客心に響く文章作成術】
	顧客創造ノウハウ④ <営業戦術> ✓ 消費税価格転嫁をチャンスにした対応 ✓ 顧客購買心理と営業販売の技術 ✓ 顧客満足を高める営業ノウハウの極み	顧客創造ノウハウ⑤ <営業戦術> ✓ 売れるDM作成のフォーマット ✓ 文章力を高めるライティング手法 ✓ チラシやHPに文章を活かす方法
第4日目 12月15日(日) 9:30~16:30	【ファン増加の関係性強化法】	【仕組みと販売促進の融合】
	顧客創造ノウハウ⑥ <リピート戦術> ✓ 自社で取り組む各種の固定客増加策 ✓ 顧客と関係性を深める継続的な仕組み ✓ ニュースレターの活用とHP・ブログ連動	顧客創造ノウハウ⑦ <創造実践> ✓ 顧客創造の仕組み運用ポイント ✓ 販売促進を加速化させる最後の一手 ✓ 総括
参加特典	※講師・商工会職員によるアドバイスや個別相談を講義終了後に無料で受けることができます ※実践的なフォローアップ講座を無料受講することができます(平成26年1月に1度開催予定)	

講師紹介



経営コンサルタント 綿貫 有二氏

中小企業診断士・1級販売士

大手教育機関にて人材育成事業に従事し、新規事業として資格取得学校の立ち上げに参加。独自のマーケティング・営業手法により地域最大規模のスクールへと育て、全国展開への足掛かりを作る。現在は、マーケティングを中心としたコンサルティング活動や執筆活動、全国各地の商工会議所、商工会などの公的機関をはじめ、大手企業などでセミナーを中心とした講演活動を年間200回程度行っている。最近の著書に「法律事務所の経営戦略」(学陽書房)がある。

待望の「人気講師」を、
独り占めするチャンス!



下記にご記入のうえ、FAXまたはメールにて今すぐお申し込み下さい ※定員になり次第締切

※ 本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、本塾の運営及び当会が実施する各種セミナー等のご案内にのみ使用させていただきます(厳重に管理します)。

参加者名	(フリガナ)	電話	()	※携帯可
		FAX	()	
		e-mail		
事業所名		業種	1. 製造業 2. 小売業 3. 飲食業 4. サービス業 5. IT関連 6. その他()	
所在地	〒	生年月日	西暦	年 月 日

【注意】密度の濃い講義やグループワークが行われるため、原則として全講座受講(全4日間)が参加条件となります

申込・問い合わせ 群馬県商工会連合会 経営支援課 (担当: 根岸・橋本)

TEL027-231-9779 / FAX 027-234-3378 群馬県前橋市関根町3-8-1

FAX
送信

027-234-3378

メールでのお申込は今すぐ↓
minoru-negishi@gcis.or.jp