

主催：新規開拓支援センター

協力：山田英司事務所 森の印刷屋

共催：三井住友海上 大阪北支店

士業のための

(個人&事務所)

営業支援
セミナー

- ・ 紹介支援者やパートナーのを見つけ方
- ・ 失敗しないセミナーのやり方
- ・ メール配信の内容づくりとやり方

アンコール12回開催のセミナー講師と3つの士業グループ勉強会から生まれた先生を助ける「武器活用」「援軍づくり」「継続フォローの方法」を一挙紹介！！

● 会場：住友クラブ (肥後橋駅上) ● 平成25年 9月19日 (木) 9時30分開場
● 参加費：3,000円 9時50分開始 12時15分終了

自由参加で懇親会ランチ
12時半～13時半 実費1,000円程度

(第1部) 士業の営業方法の指導

ゲスト講師紹介

営業設計コンサルタント

山田英司

検索

- 1.最短の関与先獲得は援軍活用。その「いろは」
- 2.営業戦略に則った失敗しないセミナーのやり方
- 3.開拓に必ず必要な「士業の営業ツール」紹介
※営業ツール作成用の雛形プレゼント

営業にご縁の薄い業界・業種を中心に、時代背景・業界特性・個人特性に合ったPR方法を指導。全国の士業相談件数140件を突破！！顧問指導は東京・神奈川・大阪・兵庫で現在20士業事務所以上。一般企業向けには、各県や金融機関等の協力や中小機構の後援を受け「販路拡大セミナー」を全国的に今秋展開。

(第2部) 「紹介獲得の武器」 事例紹介

●大阪住友クラブにて昨年より12回開催310名を動員した士業の営業戦略セミナー

- ・紹介獲得が実現するツールの作成事例
- ・「ツール作成&使い方研修」のご案内 (士業24名完成済み展開中)

プレゼンター
新規開拓支援センター
山下 睦夫



※セミナーは毎回満員。食事会では情報交換と名刺交換に花が咲く。



(第3部) 「継続フォロー」 事例紹介

●山田英司氏の指導と新規開拓支援センタースタッフのフォローで、関与先獲得セミナーを体感開催。ツール活用のロープレなども実践した士業の営業設計勉強会。

- ・月額、数千円でできるメール配信法紹介
- ・貴事務所に配信習慣を根付かせる「配信定着化支援サービス」のご案内 (士業事務所、中小企業で展開中)

プレゼンター
新規開拓支援センター
山田 卓司



※営業設計勉強会は、セミナー参加者の中から税理士・社労士・司法書士・行政書士・コンサルタントが参加。5名×3グループが稼働中。

セミナーに申し込む 次回の案内が欲しい 今後案内は必要ない

※左記口内にレ印をご記入の上、FAXして下さい。

セミナー運営担当：(有)新規開拓支援センター 士業お世話事務局 宛 お申込みFAX番号 ▶ 06-7178-8349

社名	E-mail		@
	※参加票を送付致します		
住所 〒			セミナー参加 <input type="checkbox"/> 1名 <input type="checkbox"/> 2名
お名前			懇親会参加 <input type="checkbox"/> 1名 <input type="checkbox"/> 2名
TEL	FAX	セミナーご紹介者	

■お問合先■ 新規開拓支援センター 03-3861-7889 (担当：山下・山田まで)