

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

パートナー(援軍)を 作って紹介客を増やす事例

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)
- H25年 10月16日 (水) 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

ゲスト講演

ゲスト講師紹介

営業設計コンサルタント

山田 英司

検索

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。

1. 士業と士業以外の援軍のを見つけ方、作り方！
2. 紹介者と関与先の両方に喜ばれたツール活用
3. セミナーも営業ツールも援軍が最大のポイント！

(第2部) 「紹介獲得の武器」事例紹介

- ・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)

プレゼン担当
新規開拓
支援センター
山下 睦夫

(第3部) 「事務職の営業戦力化」事例紹介

- ・紹介獲得が実現するメール配信の作成事例
- ・「メール作成&配信研修」のご案内 (士業事務所、中小企業で展開中)

プレゼン担当
新規開拓
支援センター
山田 卓司

●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**



※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。



●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**。



※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		@
住所	※参加票を送付致します		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)