

士業事務所の経営安定化セミナー!

第9回

アンコールで
同じ内容を講演

“新しい関与先との

出会いづくりの方法”

事例に学ぶ! 紹介依頼や、異業種交流会 以外のやり方

新 セミナー参加者 その後の取組レポート

- 豊中市の税理士法人がセカンドオピニオンに成功
- 京都市の社労士が就業規則受注!そして顧問契約の提案



企画・運営 新規開拓支援センター

先生ビジネスを応援

検索

参加者アンケートと生インタビュー
をWEBで、ご覧ください!

- 平成25年 5月28日 (火) 9時45分開場 10時開始 12時10分終了
- 住友クラブ (地下鉄 肥後橋駅上)
- 参加費: 無料 ● 定員: 20名

士業事務所の印刷物を手掛ける印刷会社の
謝恩PRによる主催セミナーです。

終了後に
参加自由
12時半~13時半 実費1,000円程度

懇親会ランチ

(第一部) 士業の営業方法講義

1. ターゲットの絞りと外部専門家との連携方法
2. ロク下手先生でも出来るセミナーやイベントのやり方
3. 他の有資格者(士業)に差をつける情報提供のやり方
4. これから狙うべき市場

B to C ではシニア市場を狙え!
『フューネラル事業と任意後見制度』

B to B では人材管理市場や営業管理市場を狙え!
『心と体の健康管理と組織コミュニケーション活性化』
『顧客関係の見える化と契約トラブル回避』

(第二部) 士業の取り組み事例紹介

- ・これまで、セミナーにご参加なさった先生方の
その後の営業取組を報告
- ・士業が実際に開発&運用されている
営業補助のツールをご紹介します

他

講師紹介 営業設計コンサルタント: 山田英司 氏

今まで営業にご縁の無かった業界や業種を中心に、成熟時代・業界特性、個人々の適性にあった「最適営業」を指導。

士業の相談件数 110件を突破!!

『士業の合同相談会』を、東京・大阪・名古屋・神戸・岡山・沖縄で、平成21年度よりのべ30回以上開催。
100%の満足度を達成!

士業専用の営業事例書



【冊子上下巻に登場する先生】
・社会保険労務士先生・中小企業診断士先生・
弁理士先生・司法書士先生・税理士先生



名古屋

沖縄

山田 英司

検索

- セミナーに申し込む
- 別日程があれば案内希望
- 今後案内は必要ない

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	