

士業のための

(個人&事務所)

営業支援
セミナー

- ・失敗しない**セミナーの企画**方法&やり方
- ・**メール配信**の内容づくりとやり方
- ・**パンフ**プロフィールの構成内容と使い方

アンコール10回開催のセミナーと3つの士業グループ勉強会から生まれた
営業の奥手な先生を助ける「武器」「援軍」「継続フォロー」

● 会場：住友クラブ (肥後橋駅上) ● 平成25年 7月24日 (水) 9時20分開場
 ● 参加費：3,000円 9時40分 開始 12時 10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 氏

1. 間違ったセミナーのやり方とその理由
 2. セミナーを使って関与先を開拓する手法
 3. 士業に必ず必要な「営業ツール」
- ※営業ツール作成用の雛形プレゼント

山田英司 検索

営業にご縁の無かった業界や業種を中心に、時代背景・業界特性・個人特性に合ったPRの「やり方」、商品の「売り方」を指導。全国内の士業相談件数**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。

(第2部) 「武器」「援軍」商品事例紹介

- ・「武器(プロフィール)」の作成 プレゼンター
 - ・関与先を紹介してくれる「援軍」の選び方 新規開拓
 - ・「武器」運用、「援軍」獲得の方法 支援センター
- 山下 睦夫

(第3部) 「継続フォロー」商品事例紹介

- ・簡単なメルマガ配信事例 プレゼンター
 - ・メルマガで見込み客を繋ぎとめる対策 新規開拓
 - ・月額、数千円でできるメール配信方法 支援センター
- 山田 卓司

●大阪 住友クラブにて昨年よりアンコールでセミナー10回開催280名動員



●山田英司先生と新規開拓支援センタースタッフが参加し、関与先獲得セミナーの開催やツール営業を実践してきた士業の営業設計勉強会。



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

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	