

消費税 8%対策
アクションプランセミナー

消費税増税を逆手に取る 営業&販促&IT改革

4か月後に迫った消費税増税。依然として厳しい経営環境の中で勝ち抜くのは大変ですが、一方で駆け込み需要への取り組みは売上増加への大きなチャンスでもあります。

キーワードは既存顧客の徹底的な囲い込み戦略と新たな顧客の開拓にあります。本セミナーでは、既存顧客対応の高度化および新規顧客獲得の手法を具体的にお伝え致します。

～消費税増税に負けない経営を～

(裏面のカリキュラムをご参照ください)

12月15日 日曜日 午後1時～5時

会場：中山町ひまわり温泉ゆ・ら・ら 一階第1会議室
(中山町いずみ1 Tel023-662-5777)

◎受講料：無料 (会員以外も受講が可能です)

定員：30名 (先着順)

講師：渋谷 雄大 ジャイロ総合コンサルティング(株)
セミナー事業部長

お申込は、裏面の参加申込書により中山町商工会までお願いいたします。

問合せ先/中山町商工会 〒990-0401 山形県東村山郡中山町大字長崎8039
Tel023-662-2207 Fax023-662-2073 nakayama@shokokai-yamagata.or.jp
http://www.shokokai-yamagata.or.jp/nakayama/ 担当：鈴木

消費税8%対策 アクションプランセミナー

消費増税を逆手に取る営業&販促&IT改革

開催日時 12/15 日曜日 午後1時～5時

会場 ひまわり温泉ゆ・ら・ら 一階第1会議室
(中山町いずみ1 Tel023-662-5777)



☆ 内容

(ア) 消費税増税に負けない経営の考え方とマーケティング手法

- ① 生涯顧客化の考え方
- ② アツメル・タメル・ウル・ソダテル

(イ) 消費税増税に負けないための具体的な営業手法を学ぶ

- ① 売れ続ける営業ステップを理解する
- ② 営業力を格段にアップさせる営業手法とは？

(ウ) 消費税増税に負けないための具体的な販促手法を学ぶ

- ① 反応率が劇的にアップする販促ツールとは？
- ② 販促ツールを改善し、顧客への情報発信力を高めよう！

(エ) 消費税増税に負けないためのIT活用法を学ぶ

- ① 最新、SNS活用法を学ぶ (Facebook & LINE)
- ② ホームページの高度化と新規顧客獲得策

(台風の為中止となった、10月16日の講座と同一内容となります。)

講師 / 渋谷 雄大

ジャイロ総合コンサルティング(株)
セミナー事業部長

講師紹介

神奈川大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスマンとなる。2002年、サプリメント専門チェーン店の事業責任者として、SCや百貨店などへの出店戦略、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受ける。2003年、同社が倒産、経営幹部としてサプリメント専門チェーン店の譲渡交渉を行い、2004年、自然派化粧品会社へ吸収合併。同社で感動接客実践のノウハウを学ぶ。2005年、同社を退職後、Webを活用したプロモーションを学び、現在は店舗戦略、人材育成、販売促進、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。

受講申込書に必要事項を記入し、中山町商工会あてFAX等でお申込下さい。電話、e-mailでも結構ですが、e-mailの場合は、題名に必ず「12月15日のセミナー申込」とお書き下さい。

12月15日 消費税対策セミナー 受講申込書

| | | | |
|-------------------|--|---------|--|
| 事業所名 | | 事業所住所 | |
| 参加者名 複数参加も可能です | | Tel/Fax | |
| | | e-mail | |

◎ご記入いただいた個人情報については、セミナーの目的以外使用しません。
◎参加者名の欄が不足する場合は、申込書をコピーしてご使用ください。

参加無料

商工会の会員以外も参加可能です

中山町商工会 〒990-0401 山形県東村山郡中山町大字長崎8039
Tel023-662-2207 Fax023-662-2073
e-mail nakayama@shokokai-yamagata.or.jp
http://www.shokokai-yamagata.or.jp/nakayama/ 担当:鈴木