

## 業績アップのポイントは「顧客創造」と「顧客維持」です！

「名刺」で顧客創造を、「お礼のはがき」で顧客維持をと、8月は2回にわたりセミナーを開催致します。是非、両日とも合わせて受講下さい。

**8月6日（火）** 18:00～20:00

名刺を変えるだけで仕事が取れる！

### 業績を上げるための「名刺力」セミナー

お客様と初めてお会いする時に必ず行われる儀式「名刺交換」そこで交換される名刺の多くは、定番スタイルで、印象に残る「一味違った」名刺にはなかなかお目に掛かれません。もし名刺を意図的に作り変えることにより、ビジネスチャンスや人脈が広がるとしたら。このセミナーでは、相手の印象に残り、将来のビジネスチャンスをつかむ効果的な名刺づくりのポイントを、翌日から即実践して頂けるよう事例を交えて解説します。

#### 講演内容 名刺・名刺交換の役割とは

- ・経営の目的とは？
- ・名刺の持つ可能性と重要性について
- ・効果的な「名刺交換」のコツとマナー

#### 「名刺力」アップの具体的な事例

- ・業績を上げる名刺 3つのポイント
- ・名刺作成のステップ

**8月21日（水）** 18:00～20:00

お客様に感謝の気持ちを伝えるだけで営業は変わる！

### 「お礼のはがき」が利益を生み出す セミナー

昨今の大変厳しい環境下の中、業績が下降し、売上げがダウンし、お客様が減っていく・・・その原因は外的要因・内的要因を含め様々です。しかし、自分たちで対応・対処できる最大の解決策は、「一人ひとりのお客様を大切に思い、そのお客様から可愛がられ、忘れられないでいてもらい、末永くお付き合い頂くこと」だと言えるのではないのでしょうか。そのためには、それぞれの企業に適した形で、お客様とコミュニケーションをとる！という事が大切な要因です。そして、その一つの形が「はがき」です。このお客様とのコミュニケーション力アップ「お客様活動」こそ、現状を打破するために明日から即実践できる、成績をアップにつなげる方法なのです。

#### 講演内容 ・営業の目的とは？

- ・成績の良い営業マンになるためには
- ・お客様活動の充実が利益性を良くする
- ・「はがき」はお客様活動の漢方薬
- ・なぜ、「はがき」が出せないのか？
- ・「はがき」が出せるようになる8つの解決策
- ・ワーク

【講師】 れいあうと・にっしん株式会社 代表取締役社長 名倉 信一 氏

講師プロフィール： 名倉 信一 （ナクラ シンイチ）

れいあうと・にっしん株式会社 代表取締役社長

- ・京都外国語大学非常勤講師（知的資産プランナー）
- ・ランチェスター戦略社長塾塾長

1966年大阪生まれ大阪育ち。大和証券グループ・大和総研に入社後、コンピュータシステムの開発に携わる。その後、平成元年に父創業のれいあうと・にっしん株式会社入社。

何とか頑張られている中小・零細企業の経営者のお手伝いが出来ないかという事で、

業績を上げる名刺づくりの専門家、名刺コンサルタントとして活躍中。名刺制作実績は 3,500 件を超える。

現在は、名刺、はがき、WEBなどを駆使し、ランチェスター戦略を元に、中小零細企業に向けたお客様づくりの支援に携わる。



8月開催 ビジネスセミナー

【開催場所】 クリエイターズプラザ

(東大阪市荒本北 1-4-1 クリエイション・コア東大阪 南館3階)

【参加費】 無料

【定員】 各30名(申込先着順)

<お申込み・お問合せ>

(公財)東大阪市産業創造勤労者支援機構

下記の参加申込書にご記入の上、メールまたはFAXで申し込んで下さい。

TEL : 06-4309-2301 FAX : 06-4309-2303

E-mail : seminar@hispa.biz-web.jp

事務所名／所属			
所在地			
役職／名前			
TEL		FAX	
E-mail			
参加を希望されるセミナー (○印を入れて下さい)			
	8月 6日	業績を上げるための「名刺力」セミナー	
	8月21日	「お礼のはがき」が利益を生み出す セミナー	