

安売り競争から脱却して売上を伸ばす！
目からウロコの処方箋

ファン顧客を3倍に増やす 「顧客満足」の高め方

お客様の『ニーズの2歩先を満たす』魔法のような手法とは？

講師

顧客リピート総合研究所株式会社 代表取締役

一圓 克彦 氏



1975年大阪生まれ。大学時代から飲食業、製造業、福祉事業、IT事業など大小7業種の企業経営を経験し、現在は、リピーター創出専門コンサルタントとして活躍中。月刊誌「商業界」等のビジネス誌への寄稿や雑誌へのコラム執筆多数。【著書】「0円で8割をリピーターにする集客術」

製造・小売・サービス・飲食業等の経営経験を持つ講師が
自らの体験で得たノウハウを絶妙なトークで解説します！

安売りが常態化している昨今。多くの企業経営者は顧客獲得するために利益を削ってまで安売りに走る傾向が強くなっています。しかし、利益の取れない無理な値下げを続ければ商売は必ず行き詰まってしまう。

そこで本講座では、経営の安定を図るために「安売りせずに、ファン顧客を増やして売上を向上させる」講師独特のノウハウを豊富な実例を交え伝授します。



【講座内容】

- ◆安売りからの脱却をしよう！
 - ・脱却するために必要なこと
 - ・お客様がファンになる必要な要素
- ◆お客様を知ること
 - ・ニーズの2歩先にある“ウィッシュ”（願望）を捉えよう
- ◆お客様の“ウィッシュ”を見つける方法
- ◆お客様に伝わる言葉の作り方
 - ・伝えなければならない3つのこと

日時 令和2年12月3日(木) 午後2時～4時

受講料 会員 無料 / 非会員 5,000円

場所 ①会場で受講 / 白山商工会議所 3階 研修室
②Zoomで受講 / Web環境のある社内など
※解説は遠隔地からのZoomライブ配信です。

定員 30名(先着順)

主催 白山商工会議所
中小企業相談所

申込 11月27日(金)までにお申し込みください。

TEL▶276-3811 / FAX▶276-3812



会場はコロナウイルス感染拡大防止策を実施して開催します。受講者はマスクのご持参・着用をお願いいたします。

※本セミナーはZoomで受講することもできます。Zoomで受講の方はPC・タブレット・スマートフォン等をご用意ください。
※Zoomログイン用のURLを事前に当所よりメールでお知らせいたしますので、必ずメールアドレスをご記入ください。

「ファン顧客を3倍に増やす『顧客満足』の高め方」受講申込書

※会場で受講されるか Zoom(会場以外の場所)で受講されるか必ず○で囲んでください。

事業所名		受講者名	(①会場 ・ ②Zoom)
所在地			(①会場 ・ ②Zoom)
連絡先	[TEL] [FAX]	[mail]②の方	

*ご記入いただきました個人情報は、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。