

「販売力・営業力を伸ばす7つのヒント！」 ～お客様との幸せな関係づくり～

【講師】 グローカマーケティング(株) 代表取締役 **今井進太郎 氏**



【内 容】

自社の売上を伸ばすためには、販売力・営業力に磨きをかけ、お客様との関係性を強化していく必要があります。売上を伸ばす実践的な手法をわかりやすくお伝えします。(①「自己開示」で好感度 UP ②会えば会うほど好きになる?黄金のコミュニケーション原則③ソーシャルメディアを使ったお客様との関係性づくり ④誰でも実践できる! Facebook 活用法⑤動画を使って自社と自分を PR⑥「アソシエイト効果」を使って客単価UP⑦さあ、この後に何を売ろうか?「集客商品」と「収益商品」)

【プロフィール】

長岡市出身。マーケティングのコンサルティング会社の勤務を経て、2006年にグローカマーケティング株式会社を設立。新潟県内の中小企業に対して、マーケティング支援事業を展開。コンサルティング、マーケティングリサーチ、WEB構築・WEBプロモーション、営業支援など売上UPのための多様なサービスを提供している。また、マーケティングを基礎から学べる「新潟マーケティング大学」を主宰するなど、セミナー・講演活動も積極的に行っている。独自企画として、2007年春より、新潟県内で子育て家庭優待カードの運営や子育て応援マガジン「トッコ子クラブ」の発行を行う「トッコ子クラブ」を創設。トッコ子クラブの会員は約4万世帯、子育て家庭を応援するお店は1,100以上に及ぶ。

日 時

平成28年 9月15日 (木)

・14:30~14:55 受 付
・15:00~17:00 講演会
・17:15~ 交流会

会 場

講演会 : 新潟薬科大学新津駅東キャンパス (〒956-0864 新潟市秋葉区新津本町1-2-37)
交流会 : 新津地域交流センター (〒956-0864 新潟市秋葉区新津本町1-2-39)

参加費

講演会のみ 会員 : 500円 非会員 : 1,000円
交流会含む 会員 : 4,000円 非会員 : 5,000円
(両会場には駐車場がありません。公共交通機関をご利用下さい。)

定 員

90名 (*定員になり次第締め切ります。) 申込期限 : 平成28年9月9日 (金)

主催・申込先

新津商工会議所 (〒956-0864 新潟市秋葉区新津本町3-1-7) TEL : 0250-22-0121 FAX : 0250-25-2332
中小企業相談所

講演会に参加される方は、事前に講師の著書(無料)をご一読されてはいかがでしょうか。著書は新津商工会議所に用意しておりますのでお問い合わせください。

下記申込書に必要事項を記入の上、FAXにてお申込み下さい。(切り取らず、このまま送信して下さい。)

新津商工会議所 宛 (FAX:0250-25-2332) 9月15日(木) 異業種交流会 申込書

事業所名	TEL				
職 名	①	②	③	④	⑤
参加者名					
参加費					

※ 本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、商工会議所から各種情報提供の目的のみに使用いたします。

《 今までの参加者の声 》

ニコニコキッチン新津店「(株)フォースマイル」 佐々木 健

異業種交流会に参加させていただいて、いつも思うことは「刺激」と「縁」の大切さです。普段お会いすることのない様々な業種の方々とお話しできることは、本当に良い「刺激」になります。それをきっかけにアイデアが浮かんだり、モチベーションを高めてくれたり本当に貴重な機会だと思います。

今まで参加されたことのない方々も是非、参加してみてください。新しい発見が必ずあると思います。



旭自動車工業株式会社 代表取締役 原山 徹

異業種交流会には、市内外から、多種多様な経営者や会社幹部の皆さまが参加されています。BS放送、ビジネス番組「ガイアの夜明け」で紹介されたレストラン・カシータのオーナー高橋滋さんをお迎えしての講演会や、カンブリア宮殿というビジネス関係のテレビ放送で紹介された長野中央タクシーの宇都宮恒久会長を招いての講演会、更にはワクワク実践会の小阪祐司先生を招いての講演会など、中身の濃い充実した講演会が随時催されており、私自身も参加する度、おおきな感動とともに楽しみながら、新たな刺激を受けています。今後も、積極的に参加し続けたいと思っています。



中央タクシー(株)代表取締役会長 宇都宮恒久氏の講演を聞いて・・・「先義後利」のお話

ここ数年、毎年参加させてもらっています。

その中でも中央タクシー(株)代表取締役会長宇都宮恒久氏の講演が印象に残っています。

「幸せ」を感じるサービスやおもてなしは、日常の中の行動でも出来る。特別なことをして「感動」は与えられなくても、当たり前のことをしっかり行い「幸せ」をもたらすサービスを！そんな“気づき”がありました。

きっと、あなたのお仕事や商売の中での大切な根幹の“気づき”や“確認”の場となると思いますよ。

(株)春日薬局 春日健二



整体療術院UP 頭上義宗

中央タクシー株式会社の宇都宮会長より「幸せのサービス」の講演を拝聴し、これまでの接客に対して考えさせられることが多くありました。

商売に苦戦すると目先の手法やあらたな客層の獲得に走りがちです。しかしその前にあたりまえのようにリピートして下さっている目の前のお客様に何が出来ていたか、これから何が出来るかなど、まだまだ取り組めていないことがたくさんあることに気づくことができました。先ずはなにより実践です。現在は「経営なじら Net 新津」を中心に地元経営者の皆様と学習させていただく機会があり、毎回アドバイスなど学びも多くあります。今年のテーマは「目の前の人」「目の前の事」を掲げて日々奮闘しています。



株式会社諸橋工務店 代表取締役社長 澤井裕紀

異業種から学ぶ事は発想の転換になり、気づきの連続でした。

どの業種も同じように業界の決まり事に縛られて、新しい発見やヒントに気づきづらいですよね レストラン・カシータの高橋オーナーから「自分の仕事に一生懸命になりすぎてお客様の方を見ていますか？」

長野の中央タクシー株式会社の宇都宮会長から「お客様が先、利益は後の“先義後利”」ワクワク実践会の小阪先生から「買う理由を伝える動機付とそうなる為の絆づくりが大切」というお客様（人）にフォーカスするという事はどの業界にも共通する原点だと思いました。その後の懇親会では地域の仲間と講師との意見交換も出来、とても有意義でした。

