

2011年ランチェスター・ビジネスセミナーのお知らせ

昨年好評でしたランチェスター・ビジネスセミナーの予定が決まりましたのでお知らせ致します。
昨年後半は、定員オーバーが続きましたので、今年は事前予約ができるように致しました。

また昨年お伝えすることが出来なかった内容を講座に盛り込みましたので、詳細がお知りになりたい方は、お知らせください。(携帯番号090-3447-8863 電話059-398-0123)

申込みは、下の受講欄受講の代表者様のお名前、会社、連絡先、受講人数をご記入の上、FAXするだけで結構です。もちろん、後日申し込みも可能です。

	タイトル	サブタイトル	日程	受講 (人数)	仮予約 (人数)
28回	弱者必勝の経営戦略	競争力がある強い商品や1位の地域を作って、従業員1人当たりの純利益を3倍多くする法	1/20(木)		
29回	リーダーシップの戦略	活力ある組織創りと競争力ある会社を創る	2/17(木)		
30回	できる従業員を育てる 中小企業の教育戦略	社長の経営方針と経営原則を正しく理解し、業績向上に大きな貢献をする弱者の教育戦略	3/17(木)		
31回	商品戦略	1位の商品、競争力がある商品を創るための、弱者の商品対策	4/21(木)		
32回	弱者の地域戦略	地域戦略の名人陶山訥庵に学ぶ強い地域作りの戦略セミナー	5/19(木)		
33回	営業力強化4つの対策	営業地域の決め方と、お客の作り方や維持の仕方が経営全体の53%を占める	6/16(木)		
34回	戦略的新規開拓の進め方	1位の地域創りを目的とした、だれでもできる新規開拓の進め方	7/21(木)		
35回	営業マンの力を 3倍高める法	営業マンの実力は訪問面会70%に質30%	8/18(木)		
36回	新しいお客の 見つけ方作り方	文章書きに慣れていない人でも、応用できるダイレクトメール、チラシの使い方	9/15(木)		
37回	顧客中心の経営戦略	お客活動こそが最も価値ある仕事。得意先の評判で地元No1になる	10/20(木)		
38回	1枚のはがきと1通の FAXで売上を伸ばす法	顧客の評判で地元No1になる対策 はがきは漢方薬、続けていれば成果が出る	11/17(木)		
39回	顧客流出を防ぐニュース レターの作り方	ニュースレターの定期フォローで押し売りせず、お客さんから問合せを貰う法	12/15(木)		
12回全コース申込の方は 36,000円 を30,000円にて			全コース 申込		

申込FAX番号 059-398-0153 (24時間受付)

開催時間 18:30～20:30

受講料 3,000円(税込) 2人目より2,000円 全コース申込(30,000円)

場所 四日市商工会議所 予定

申込代表者		電話	
会社名		FAX	

問合せ: 059-398-0123 メンターシステム 岩崎まで