

7月24日(火)「顧客作り」をテーマに特別セミナーを開催!

企業の成長は顧客作りが全てだ!

「新規開拓×ファン作り=収益向上」

- ◆なぜ、お客様はあなたの会社の商品・サービスを買ってくれないのか?
- ◆なぜ、一度来てくれたお客様が、もう二度と来なくなってしまったのか?
- ◆あのお客様はどこに行ってしまったのか?

これらの悩みを全て解決します!

多くの会社が陥る新規開拓の勘違いとは?

ファン作りのためのfacebook活用術とは?

事業スタート以来1年間で、1社も受注できなかったセキュリティシステムが、一気に2社から2000万円の受注に! それを実現した<<ブランド化>>とは?

新規開拓経験のない営業部隊を率いて、受注数3倍に! 受注率も20.8%⇒71.3%に大幅アップ! それを実現した<<アプローチと営業効率化の視点>>とは?

広告費ゼロ、facebookだけで設立1年目のベンチャー企業が売上2000万円! その<<facebook活用術>>とは?

これらの営業の変革を導いた2人が、そのノウハウを一挙公開します!

開催概要

【日時】 2012年7月24日(火)
14:00~17:00 (受付13:30~)

【会場】 八芳園 (東京都港区白金台)
※お申込後に詳しい会場地図をお送りします。

【参加費】 一般価格:5,000円/名
早割価格:3,000円/名
(早割対象:6月末日の申込分まで)

講師 株式会社セブリンクス(JASDAQ上場)
取締役第一営業本部長 高橋 二郎

成果コミット型の営業コンサルティングで600社支援



2001年にセブリンクスに入社し、2003年執行役員、2004年取締役に就任。創業以来、成果コミット型の営業コンサルティングを行い、戦略・戦術の構築から、現場での営業活動まで担当することで数多くの成果をあげる。現在では、600社2000事業部に対して、営業代行・営業コンサルティングを提供するサービスを統括し、営業現場を支援している。

講師 株式会社ウィルフォワード
代表取締役プロデューサー 成瀬 拓也

創業以来、クチコミだけで顧客を増やし続けるコンサルタント



人材教育コンサルティング会社に入社し、採用担当として、クチコミだけで8000名以上をエントリーさせて、無名だった会社を「入社したい企業ランキング25位」に躍進させる。その後、ウィルフォワードを設立。一切の新規開拓をせずに、仕事を受注し続けている。その自社で培ったノウハウを生かし、企業のファン作りを通じた社員と顧客のストレスフリーなマーケティングプロセス作りを支援している。

参加申込はこちらへ → FAX : 03-6809-3847 担当 : 福島・岡本
お申込後に、会場詳細とご参加費のお振込口座をE-mailにてご連絡いたします。

【個人情報の取扱について】ご記入いただく個人情報は、弊社代表の責任で管理し、本サービス以外には利用せず、また第三者への提供及び預託はございません。個人情報のご記入がない場合には、受付ができませんので、ご了承ください。なお、個人情報に関しては、下記問合せ窓口までご連絡ください。

| | | |
|--------------|----------------|----------------|
| 【貴社名】 | | 【業種】 |
| 【ご参加人数】 名 | 【お役職(参加代表者のみ)】 | 【お名前(参加代表者のみ)】 |
| 【TEL】 | 【E-mail】 | S |

お問い合わせ : WizBizサポートデスク ⇒ TEL : 03-6809-3845