



平成23年8月5日

大阪経済記者クラブ会員各位

『大商“顧客創造教室”佐藤ゼミ』の開催について

【問合せ先】 大阪商工会議所 人材開発部 研修担当
(松井、柴田)
☎ 06-6944-6421

- 大阪商工会議所では、異業種交流を交えた実践型勉強会「大商“顧客創造教室”佐藤ゼミ」(平成23年10月～平成24年1月：全8回)を開催し、「営業担当を増やすことなく売り上げを伸ばす」ための顧客獲得・販路拡大について、実践的かつ即効性のある「顧客創造戦略」を提供する。対象は、脱下請け・現状打破を考える製造業経営者、激しい価格競争からの脱却を考える流通業の経営者。
- 本ゼミは、受講者を16名に限定し、2週間ごとに開催する。講義を受けるだけでなく、ゼミで出される課題を自社に持ち帰り、各社が実際に「顧客創造戦略」を進める。その結果を毎回報告し、講師からのフィードバックも受けることで、4カ月後には確実に利益を生み出す“お客様づくり戦略”の仕組みを構築することを狙う。
- 講師を務める(有)エヌ・エヌ・エー・テンドーサービス代表取締役の佐藤元相(さとうもとし)氏は、大阪の中小製造業に勤務した経験を持つ。不況のあおりを受けて退職した自らの体験を踏まえた経営指導を行うとともに、全国の中小企業経営者に対して年間100回以上の講演も実施しており、参加者からは「実践的かつ即効性がある内容」と評価が高い。

[参考]

大商研修担当では、企業人材の育成に資する各種講座・講習会を開催している。経営者から新入社員までの階層別、また営業、経理、人事、総務など担当・分野別の他、適宜、会員ニーズに応じた講座も企画・開催している。平成22年度は117講座を開催し、3,219人の受講者を得た。

<添付資料>

資料1：大商“顧客創造教室”佐藤ゼミ案内チラシ

以上

脱下請・現状打破を考えている本気の経営者に捧ぐ

大商 “顧客創造教室”

「佐藤ゼミ」



Tel 06-6944-6421

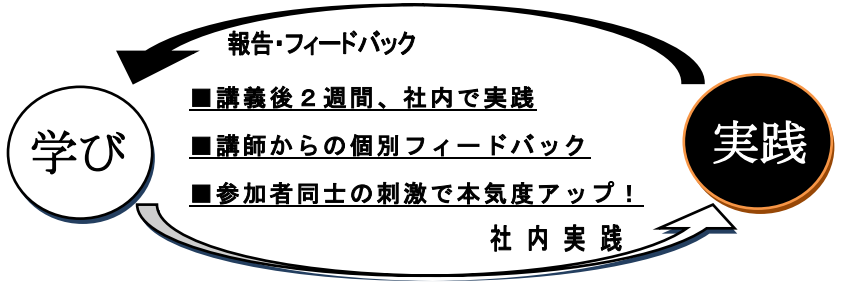
お気軽にお問い合わせください

< 実際に顧客創造戦略を進め、確実に利益を出す4ヶ月 >

大商“顧客創造教室”佐藤ゼミは、「営業マンを増やさず、少ない予算で新たにお客様を獲得する」ための新たな方法を学び、“中小企業だからこそ出来る”顧客創造戦略を実際に進めていただく実践型セミナーです。

大企業の成功パターンにとらわれず、中小企業ならではの方法で、予算をかけず誰にどうやって売るのが、を学び、お客様がお客様を連れてくる仕組みを構築します。

目標設定のやり方から顧客創造の仕組みづくり、実行の手順まで全て学び、4ヶ月の実践を経た貴社は、必ずや利益を生み出す仕組みを手に入れられているはずです。



佐藤元相(さとうもとし)氏

(有)NNAテンドーサービス 代表取締役
(財)東京都大田区産業振興協会アドバイザー

大阪の中小製造業出身。不況のあおりで退職した自らの体験を踏まえ、全国の中小企業経営者に年間100回以上の講演を実施し、「実践的かつ即効性がある」と大好評の人気講師。「中小企業のコミュニケーション力強化とNo.1づくりを通じて日本を元気にする」を使命としている。異業種交流会フォーラム・アイ元代表幹事。2006年日本最大製造業ホームページコンテストグランプリ受賞。著書『小さな会社★集客のルール』(フォレスト出版)『小さな会社★No.1のルール』(フォレスト出版)

<年間目標>

新たな顧客・利益を手に入れる仕組みをつくる

<各回 活動テーマ> (全8回 各回 15:00~18:00)

第1回：社長が経営を分らないでは済まされない！

(10/14) ■経営の原理原則 ■自滅する中小企業の戦略パターン
■大企業の成功秘話に影響される中小企業経営者

第2回：頭でっかちの経営はいらない！

(10/28) ■どの業種にも共通する強い会社の目標設定原則を知る！
■粗利益を創ること自体に多くの経費がいる！

第3回：お客様に選ばれる5つのルール

(11/11) ■だれに売るのが？ ■どうやって売るのが？

第4回：お客様を増やす仕掛けをつくれ！

(11/22) ■新しいお客様を増やす！

第5回：お客様がお客様を連れてくる仕組みづくり！

(12/2) ■お客様の心をつなぎとめる仕組み
■お客様が1番に選ぶ本当の理由

第6回：発想を変えてお客様中心の営業計画を立てる！

(12/16) ■利益性の原則をはっきりさせる
■同じ努力で2倍稼ぐ仕組みを徹底する

第7回：お客様が増える具体的な実行手順の作り方！

(1/6) ■計画を立てて力強く実行する ■革新に伴う困難を克服する

第8回：営業力がアップする行動計画づくり

(1/20) ■スタッフのやる気を引き出して、現場で実践する
■卒業式

◆日時

2011年10月14日～2012年1月20日
(各開催日、時間帯は左欄参照)

◆会場

大阪商工会議所 会議室
(大阪市中央区本町橋2番8号)

◆対象者

◇脱下請けをお考えの、製造業経営者
◇価格競争から脱却したい、流通業経営者
◇その他、BtoB ビジネスの企業経営者

◆定員

16名程度

◆年会費

会員企業：25万円
非会員企業：32万円 (一名・消費税込)

◆お問合せ

大阪商工会議所 人材開発部 研修担当
本件担当：柴田
お気軽にお問い合わせください。
Tel：06-6944-6421

■参加資格

企業代表者（会長、社長）もしくはそれに準ずる方（経営幹部、取締役など）。
※代理出席は不可。

■定員

16名程度

■年会費

会員企業：25万円 特商・一般企業：32万円

※企業視察会・オプション等は別途実費を申し受けます。

■活動予定日

月2回、全8回（平成23年10月～24年1月開催）

10/14、10/28、11/11、11/22、12/2、12/16、1/6、1/20

（原則金曜日。11/22のみ火曜日）

毎回午後3時～午後6時（於：大阪商工会議所 会議室）

※なお、開催日時は、講師やプログラムの都合等により変更する場合がございます。

■お申込方法

当ゼミ入会ご希望の方は、下欄お申込用紙に必要事項を記入の上、FAXにて大商事務局にお申込ください。お申込いただいた方には、9月中旬～下旬頃、第1回定例会案内と年会費請求書をご郵送致します。また、当ゼミに関しまして随時ご説明させていただきますので、お気軽にお問合わせください。

■お問合せ

大阪商工会議所 研修担当（担当：柴田） **お電話：06 - 6944 - 6421**

F A X : 06 - 6944 - 5188

（番号をお間違えの無いようご注意ください）

大阪商工会議所 研修担当行

大商“顧客創造教室”佐藤ゼミ
参加申込書

会社名		会員番号	
ふりがな 氏名		役職名	
住所	〒		
TEL		FAX	
業種（事業内容）		従業員数	人

ご記入いただきました情報は、本会議所からのご連絡、情報提供に使用するほか、講師である（有）エヌ・エヌ・イー・テンダーサービズにご参加者名簿としてお渡し致します。また、当ゼミにご入会頂きました場合は、佐藤ゼミメンバーリストとして配布致します。