

これからの繁忙期だからこそその“チャンス”を掴む!!

顧客からの信頼を強固にする [売上拡大] 3つの戦略

◆会計事務所に対する不満<BEST 3>◆

No.1 月次試算表の説明が無い **No.2** 毎月来ない **No.3** 会話が無い

これらの問題に、貴事務所は予防策を備えていますか？所長が知らない間に、スタッフがクレームの原因を作ってはいませんか？組織マネジメントはうまくいっていますか？これからの繁忙期は、年間で最も顧客と接する時期でもあります。本セミナーでは、この時期だからこそ見逃してはならないクレーム予防策、売上拡大の仕掛けなど、解決する3つの戦略を公開します。ぜひこのチャンスをお見逃しなく!!

【内容】

- 戦略1. 職員教育…強い組織を作るために
- 戦略2. 傾聴力…顧客の声を売上げにつなげるために
- 戦略3. 仕組み作り…売上拡大の土台を作るために
- + α 参加者のみの特典情報

【講師1】榎本税務会計事務所・(株)イーシーセンター 代表 税理士 榎本 恵一 氏



一般社団法人日本経営コーチ協会を立ち上げ、中小企業の経営をコーチングする会計事務所の人材育成にも携わる。また、ベストセラーの最新刊『なぜこの会社はモチベーションが高いのか』では事務所事例として紹介されている。

【講師2】シンクタンク藤原事務所

傾聴心理カウンセラー 岩松 正史 氏



コンビニ本部SV、Webプログラマーを経て現在シンクタンク藤原事務所に勤務。現在は傾聴心理カウンセラーとして、自信を失っている人や人間関係の悩み相談と傾聴講座を開催中。

◆開催要項◆

2010年 **12月9日** (木)

13:30~16:30 (受付 13:00~)

会場：日本経営コーチ協会セミナールーム
東京都墨田区両国 3-25-5-3F
〈JR総武線「両国」駅東口より徒歩15秒〉
TEL:03-3635-3507

受講費：無料

定員：15名

主催：決算診断実践会ネットワークフォーラム
株式会社 ミロク情報サービス / シンクタンク 藤原事務所
シャープファイナンス 株式会社 / 有限会社 万来舎
アイエヌジー 生命保険株式会社 / 有限会社 ミック研究所
セイコーエプソン 株式会社 / 株式会社 プロス
一般社団法人 日本経営コーチ協会 (順不同)

未来へ導く 会計事務所経営戦略セミナー 参加申込書 FAX 番号: 03-5625-3672

貴事務所名		ご住所	〒
ご参加者名	ふりがな	ご参加者名	ふりがな
T E L		F A X	
e-mail		@	

----- ご記入いただく情報について -----

お申し込みの際にご記入いただくお客様の個人情報は、当イベントの受付業務にあたり名簿作成を行いお客様への対応をする上で必要なものです。申し込みいただいた個人情報につきましては、セミナー講師、協賛各社および業務委託先へ提供することがあります。また、お預かりした情報は、今後開催される各種イベント、セミナーのご案内や当社および協賛各社からの製品情報のご案内に、利用させていただきます。ご案内が不要なお客様は、当方にご連絡をいただければ電子メール、DMなどの送信発送を中止いたします。当方では、記入していただいた情報を適切に管理し、お客様の承諾なく上記以外の第三者に開示・提供することはありません。

ご案内 株式会社 プロス

〒326-0808 栃木県足利市本城2-1901-10

TEL:0284-41-1382 / FAX:0284-41-0193