20名限定

創風会　経営コンサルタント化勉強会

経営革新実践スクール

競合と戦わずに勝つ営業術

お客様に選ばれる代理店とはどのようなものでしょうか？　保険会社に選ばれることでないことは分かっていても、どのようにすれば、お客様に選ばれ、保険会社に必要とされるのでしょうか？

５月１３日（月）

１８：３０～２０：３０

●　営業戦略の方向性を探る

- ■　経営コンサル手法を取り入れる手順
- ■　固定観念を取り除くことが先決課題
- ■　物事を裏側から見ると気づくこと
- ■　ブランド化戦略を取り入れる
- ■　９つの切り口を持つ方法
- ■　競合に勝つ営業ツールの作り方

２分化される所得層

１億総中流と言われた日本の所得層は急激な変化により、２分化され、終身雇用制・年金制度も、その基礎を失いつつあります。その結果、今までの価値観が崩れ新しい価値観へと変わろうとしています。この変化を先取りする経営者と、今のまま変わろうとしない経営者では、今後の明暗を大きく分けることとなります。

講師：北野明信（経営コンサルタント）

㈱ユニバーサルホールディングス　代表取締役

大手繊維製品製造会社の経営者の息子として生まれ、大学卒業後保険会社に就職。慣習に拘る大企業の硬直性に問題を感じ２３歳で独立。２６歳の時、親族の裏切りから父親の会社が倒産の危機に陥ったため、債務整理の責任者として入社し１０年の歳月をかけ倒産させること無く処理。この間人の心の急激な変化に衝撃を受け、他人に頼ることなく、企業を守り伸ばす方法「志マーケティング理論」を完成させる。コンサルティングした企業は、４００社を超える。

●会場　：大阪産業創造館
大阪市中央区本町１丁目４－５

●参加費：3,000円（オブザーバー参加）

●主催　：　創風会

●事務局：㈱ユニバーサルホールディングス
マネジメントジム事業部
堺市中区深井清水町4022-2

●電話　：　072-278-4311
担当：吉崎良一

ＵＲＬ：　http://43up.webuni.jp/

会場地図

地下鉄「中央線」堺筋本町駅下車徒歩約５分
地下鉄「堺筋線」堺筋本町駅下車徒歩約５分

【創風会とは】

中小企業が、顧客の問題解決をするための知識と、ソリューションを持つことで、将来にわたり価値ある企業として勝ち残ることを目的とした志の会です。

５月１３日　経営革新実践スクール　強豪と戦わずに勝つ営業術　勉強会　参加申込書

フリガナ

御社名　　役職・お名前

〒　　－　　TEL（　　－　　－　　）

住所　　FAX（　　－　　－　　）

E－mail　　@

参加申込は　ＦＡＸ番号　072－278－4322

お問い合わせは　TEL072-278-4311 担当　吉崎　まで