

突然のFAX失礼いたします。本日は弊社主催セミナーのご案内をお送りしました。ぜひ一読くださいませ。

ゲスト：(株)船井総合研究所

主催：(株)アーティスティックス

参加
無料

不況でも増益している会社は、実はこんなことをしていた！ 顧客管理の見直しで、利益40%アップの真相を解明！

今回、その秘訣と成功事例を公開するセミナーを開催します。しかも、特別ゲスト講師として、中小企業向けの経営コンサルティングで日本一の実績を誇る(株)船井総合研究所のチーフ経営コンサルタントをお招きして、効果的な顧客管理システムの導入で業績を上げる秘訣と成功事例について解説していただきます。「顧客管理をしたところで本当に儲かるの?」「増益している会社は実際何をやっているの?」とお考えの社長様に、ぜひおすすめしたい内容です。

第一部

開催日程	
日時	2013年2月19日(火) 16:00～18:30 (受付15:45～)
会場	東部地域イノベーションセンター (旧 めまづ産業振興プラザ) (沼津市大手町1-1-3 沼津商連会館5F)
料金	無料 (経営者・経営幹部限定)

効果的な顧客管理システムの導入で業績を上げる秘訣と成功事例

- ・なぜ、あの中小企業は売上35%増、人件費16%減、利益40%増を実現できたのか?
- ・中小企業が抱える顧客管理の問題点と売上損失の危険性
- ・利益向上を実現するクラウド型顧客管理システムとは
- ・劇的ビフォーアフター！顧客管理の見直しで会社がこんなに変った!
- ・IT導入で必要不可欠なROI(投資対効果)の考え方は
- ・不況でも増益する会社の経営者の共通点

第二部

(株)船井総合研究所のチーフ経営コンサルタントを交えた意見交換会

～利益向上のために顧客管理をどう活かすか?～

※定員は**5名様**まで(先着順)。恐れ入りますが定員になり次第締め切らせて頂きます。お早めにお申込み下さいませ。

特別ゲスト講師：(株)船井総合研究所 齊藤芳宜氏

チームリーダー／チーフ経営コンサルタント

神戸大学経営学部卒。中小企業診断士。大手通信会社においてIT関連の新規事業立ち上げのチームリーダーを経て、船井総研に入社。1年8ヶ月という異例の速さでチームリーダーに就任。高収益ビジネスモデルの構築、見込み客集めの仕組みづくり、成約率アップの仕組みづくりには定評がある。著書に「負けない会社の作り方」(ビジネス社)がある。



<お問合せ>

株式会社アーティスティックス

〒411-0943 駿東郡長泉町下土狩690-1-101

TEL:055-928-6500 (担当:長岡、内野)

FAX:055-928-6501

HP: <http://www.artistics.co.jp/>

▼下記にご記入の上、このままFAXにてご返信ください。

ご記入いただきました個人情報、本セミナー資料・受講票の送付および弊社セミナーのご案内送付以外に使用いたしません。また、厳重に管理をし第三者にこれを開示することはいたしません。

御社名			ご所属/お役職		
ご出席者					計 名様
ご住所	〒				
TEL			FAX		
E-mail					

ご返信用FAX番号：055-928-6501

※今後FAXがご不要の方は、お手数ですがFAX番号をご記入の上、返信をお願いいたします。

FAX不要 (チェックをお願いします) FAX番号 ()