

休日に戦略を勉強する  
戦略社長塾銀座校

# 1位作りの「営業戦略」

## ■ 戦略社長塾

会社は粗利益をエネルギー源にして生きています。その粗利益はお客様からしか生まれません。経営の本質はお客様を作ることと作ったお客様の維持にあるのです。実際に経営を進めるには、どのような商品を扱って、どの地域で販売するかを決める必要があります。経営全体では商品対策と営業地域対策になります。これらが決まった後、商品を誰に売するのか、販売する対象を決めなければなりません。

次にどのような方法で新しい顧客を作り出し、どのような方法で維持するとより効果的に顧客の数が多くなって業績が良くなるか「営業対策」が必要になります。

【会場】中央区銀座4-9-5 銀昭ビル3F 曲渕税理士事務所内

【日時】下記の土曜日 午前10時～12時

【参加費】15,000円(全5回)1回当たり3,000円

+テキスト代2,750円(税込)



製作：ランチェスター経営塾 竹田陽一

## 【営業戦略】

「商品(何を)」、  
「営業地域(どこで)」、  
そして「業界・客層(誰に)」売ることが決まれば、  
次はどのような方法で顧客を作っていくか、  
「営業戦略」が重要になってきます。

つまり、「商品3分に売り7分」です。

- 第1講座 8月6日(土) 10:00～12:00 営業の基本原則
- 第2講座 8月20日(土) 10:00～12:00 強者の営業戦略と弱者の営業戦略
- 第3講座 9月3日(土) 10:00～12:00 市場占有率の高め方
- 第4講座 9月17日(土) 10:00～12:00 販売担当者の実力の高め方
- 第5講座 10月1日(土) 10:00～12:00 新しいお客様の作り方 全体のまとめ

1時間のビデオを約20分ほど観てから、約20分間、参加者とディスカッションしていきます。これを3回行います。自ら話すことで頭が整理され、他の経営者の意見を聴いて、新たな発見、気づきが得られます。

インストラクター・司会進行役

経営塾銀座校塾長・税理士 曲渕 博史



私たちは、税務・会計の専門家として、我々の知識・経験・ネットワークを最大限に活用し、お客様に常に最高のサービスを提供してまいります。また、中小企業の経営者のみなさまには、その成長・発展と安定経営のために経営に必要な情報を、タイムリーにお伝えすべく、月次決算書作成を中心としたサービスを提供させて頂いております。

お申込はFAXで。「戦略社長塾 参加申込書」 お申込みされた方には詳細な内容と地図をお送りします。

ご住所	〒	従業員数		人	業種・業界
会社名		役職名	お名前		
TEL		FAX			

問合せ先

〒104-0061東京都中央区銀座4-9-5 銀昭ビル3F 曲渕税理士事務所

FAX03-6278-7235

TEL03-6278-7234