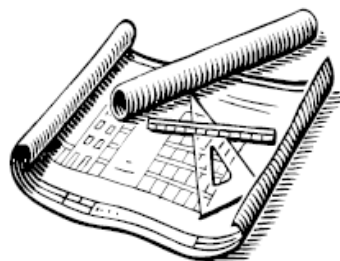


地域密着企業だからできる 増客増収セミナー



中小建設 建築関連業の地域密着型仕事受注法

超高齢化社会や消費税増税、人手不足、原材料の値上がりなど、中小建築関連業を取り巻く経営環境は一段と厳しさを増しております。このような環境の中、地域競合に負けずに受注するにはどのような方法があるのか？

工務店に入社し、営業経験ゼロから独自の営業手法で業績を大きく伸ばした講師が、地域密着企業だから出来る仕事受注法について体験事例を交えてご紹介いたします。

【講座内容】

- ◆仕事を受注するために重要なこととは？
- ◆営業経験ゼロでも売れるコツとは？
- ◆受注が取れる3つのポイント
 - ①お客様と信頼関係をつくる
 - ②仕事が取れる3つの質問
 - ③ズーっと受注が取れる「受注獲得PDCA」

日時：平成29年11月14日(火)

セミナー 14:00~16:00

個別相談会 16:00~17:00 (先着申込2社)

■会場：テクノアークしまね 1階 中会議室
(松江市北陵町1)

■定員：20名

■申込：申込書をご記入の上、FAXにてお申し込みください。

■お問合せ：島根県よろず支援拠点 (公財)しまね産業振興財団

担当：佐藤、安部

TEL：0852-60-5103

FAX：0852-60-5105

e-mail：yorozu@joho-shimane.or.jp

講師紹介

(株)インナーコンサルティング
代表取締役 郡司 守氏



1973年栃木県生まれ。駿河台大学法学部卒業後、工場勤務を経て工務店に入社し、新規事業立ち上げを任される。営業経験ないにもかかわらず、わずか1年で1億1150万円の新築住宅の受注を獲得。その後、売上の90%を占めていた大手ハウスメーカーの下請けから完全脱却を成し遂げる。2011年独立。企業の増客増収の実践指導では、40業種150名以上の経営者にアドバイスを行い、92.5%のクライアント・実践者が営業経験ゼロで売上げを伸ばしている。また、団体等のセミナー講師として活躍中。