

CS向上経営者セミナー

「売上げアップ」と「コストダウン」で あなたの会社の利益は増大する！

第1部：なぜ客は「買う」といわないのか

真の顧客満足とは！

期待と満足度の関係に迫る！！

従業員満足と顧客満足の関係

インセンティブでは上がらない

従業員満足の落とし穴

顧客満足度調査

(ミステリーショッパーズ)の実態

CSはホスピタリティ



高橋 慶太氏 (株式会社Pワーアップ 総合研究所 代表取締役)

1968年生まれ。美容室オーナーからサラリーマン、企業経営と自身の体験から「顧客満足の向上は、従業員満足なくしてありえない、従業員満足の究極は自己実現」と提唱し、中小企業から大企業のミステリーショッパーズや、社員研修、OJT支援など、幅広く行っている。

第2部：賃料・保証金を必要以上に払いすぎているか？

戦略的コストダウンの手法

市場の7割は家賃を高く払いすぎている

家主とトラブルにならない家賃減額の仕組み

家賃適正化サービスとは？ 家賃減額の実例

ビズキューブ・コンサルティング株式会社...元銀行員・不動産鑑定士や大手チェーンの店舗開発部をはじめ、不動産専門の知識を持ちながら交渉現場でも実績のある、いわば「プロ」からなる専門家集団。圧倒的な「貸主優位」の不動産関連業界において、その中でも珍しい「借主視点であること」を軸に据え、オフィスに関わるあらゆるご相談をお受けしている。

全体進行役



砂田 貴宣

MMPC コンサルタンツ株式会社
経営支援部

MMPCグループのコンサルティング部門スーパーバイザーとして、中小企業の経営者のサポートを行っている。各種セミナー講師では熱血講師として好評！

中小企業の経営環境は、先行きの見えない不透明な時代に入っています。

今回の経営者セミナーは、会社の利益の源泉である「売上アップ」と「コストダウン」の2つのテーマを掲げた内容となっております。

「顧客満足を向上させ売上げアップを図りたい」

「コストダウンを図り投資の原資を捻出したい」

とお考えの経営者は、ぜひご参加ください。

■日時:

7/2 [水]
13:30 ~ 16:30

■場所: 名古屋国際センタービル 第2研修室

名古屋市中村区那古野一丁目47番1号 3階

■定員: 30名 (満席になり次第、締め切ります)

■受講料: 3,000円 (税込み)

■対象: 多店舗展開の経営者/
店舗ビジネスを賃貸でされる方

申込方法:裏面の申込用紙でFAXにてお申込ください。
Webサイトからのお申込も可能です。http://www.matui.net/