

シニアが磨く営業力・顧客関係構築力

MIC

確かな未来を創ります

シニアのための創業起業セミナー

【セミナーの内容】

- ◇ **創業・起業を成功に導くための7大要因**
顧客、関係者とWIN/WINの関係を創るために
全ての要素のベースは顧客とのコミュニケーション
- ◇ **営業力、顧客関係構築力の磨き方**
あなたの強みは、放っておいては顧客に伝わらない
話しづらい、苦手な人に対応するスキル
- ◇ **プレゼンテーションの原則と話し方**
顧客ニーズ発見と効果的なプレゼンテーション
質問の受け方・応え方、質問の仕方
- ◇ **顧客づくり・顧客つなぎ・顧客つづき**
起業すれば顧客はついてくるという、甘い思い込み
シニアといえども避けて通れないWEBマーケティング
- ◇ **人脈づくり・ファンづくり・応援団づくり**
人脈リスト、応援団リストの総点検と関係強化策
関係強化のポイントとアクションプラン

◎まとめ・質疑応答

担当講師からのメッセージ

いまさら営業なんて！

そこまでしなくても！

いいえ、顧客との関係構築は創業起業を軌道にのせるためには、避けて通れません。分かりやすく解説します。



講師

株式会社ミック経営総研
代表取締役 白井万沙之

1947年愛知県生まれ。中小企業診断士、社会保険労務士、行政書士、キャリアコンサルタント。
百貨店を経て、1994年ミック経営総研設立。創業起業支援、経営革新、人材育成を専門分野に、大企業から中小企業、行政機関など約30年にわたる指導経験がある。現場感覚を重視し、熱意ある、分かりやすい指導は各方面で好評を得ている。