

Office SUGIYAMA presents 働き方改革セミナー

営業力、業務効率UPで、生産性を向上させた実例 大公開

～穴の開いたバケツに、水を注いでいませんか？～

☑営業力UP “経営効率9倍！”

お客様が他社に流出せずに自社に留まるかどうかは、コミュニケーションの質で変化します。この流出の割合によって経営効率は9倍も差が出てきます。しかし、このお客様や見込み客を流出させない効果的なノウハウは少ないのが現状です。それは、お客様や見込み客を「購入」という側面だけで見ているからです。質の高いコミュニケーションを効率的に構築するノウハウを学ぶことで、お客様と会社の関係性をより濃密に築けるようになり、売り上げが向上します。



新規購入者

離れていく顧客

顧客の流出を止める事で、ビジネス効率を大幅にUP。バケツの穴を塞ぐ(顧客流出の防止)を実現



このノウハウを顧客とのコミュニケーション活性化のシステムとして自動化するソフトが「顧客育成ソフトACE」で、その活用によって現場の業務フローも改善されます。
”顧客とのコミュニケーションの質の向上”と”業務フローの効率化”によって、生産性向上が実現します。

☑業務効率UP

顧客とのコミュニケーションの質の向上は、やみくもに行っても業務が増えるだけです。効果的な顧客フォローを実施するために、顧客育成区分の明確化と区分ごとの適切なフォロー内容を学び、業務フローの中で実施することが必要です。顧客区分ノウハウと業務フロー可視化の2つを組み合わせることで、業務時間内での最大パフォーマンスの発揮が実現します。

☑ソフトなどで自動化する

業務効率に欠かせない要素が、人の得意分野とコンピューターの得意分野を分けることです。記録やルーティンのタスクをコンピューターによって補助してもらい、情報共有(見える化)できると、顧客との「1」対「1」の関係性を「会社」対「複数の顧客」でも実現できます。



顧客育成ノウハウの導入により、“お客様の増加”が自動化で実現します。その効果で売上をUPし、コストをDOWNします。しかし、仕組みづくりだけが先行しても、社員のやる気や継続する文化は、簡単には作れません。仕事への取り組み意識は、企業活動において常に密接に関わってきます。この取り組み意識の向上や業務の見える化も大切です。そのための会議手法やソフトウェアなどの活用もお伝えします。これらのノウハウを集約し、顧客育成の業務をサポートするために開発されたソフトウェア、“顧客育成ソフトACE”を使用した例も紹介します。

講師プロフィール：木元 秀典 氏

有限会社せれくと 代表取締役木元秀典 1973年生まれ
問題解決を社員が自ら行う組織作りのエキスパートとして、業務フローの改善と働く意識改善の両方を改善するサポートを企業向けに行う。ケミカル製品の開発・製造・販売を手がける事業も同社内で手がけていることから机上の理論ではなく、自社内で活用している実務家のノウハウであり、効果性が高い。経済産業省の「第7回キャリア教育アワード」を受賞。

下記該当する□に☑してください。

働き方改革セミナーに参加します。 セミナー終了後に講師と食事会に参加します。

日時：7/19(水) 14:00～17:00 ※食事会は17:30～近隣の飲食店で開催予定(5000円程度)
場所：Office SUGIYAMA MIYAZAKI BASE 宮崎市吉村町寺ノ前甲2882-184 (ヤマト運輸吉村集配所前)
費用：3,000円/人 ※Office SUGIYAMA グループお取引先さまはセミナーに無料ご招待！

お申込み FAX または WEB で FAX No.0985-36-1419

会社名		お名前	
所在地		TEL番号	
E-mail		FAX番号	

お申込受付後に、受講料のお振込み案内をお送りします。着金確認後に、会場案内及び受講票をE-Mailにてお送りします。ご記入いただきました情報は、Office SUGIYAMA グループセミナー等のご案内に使用させていただきます。

主催：合資会社 オフィススギヤマ TEL: 0985-36-1418 (担当：木村・田口)

こちらのQRコードからもお申し込み出来ます。

