

～人手不足はICTで解決～

米子商工会議所補助対象研修

18-43 販売・顧客対応の劇的改善策と

売上向上策を学ぶ！

開催日

- 第1回:平成30年 7月18日(水)
- 第2回:平成30年 8月28日(火)
- 第3回:平成30年 9月 3日(月)
- 第4回:平成30年10月 2日(火)

会場 米子商工会議所 7階 会議室

受講料 28,000円
定員 15名

対象者
経営幹部・管理者等

講師紹介



渋谷 雄大 (しぶや たけひろ)
ジャイロ総合コンサルティング(株) セミナー事業部長

大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを樹立。サプリメント専門チェーン事業部門の責任者として、出店戦略、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受け、多店舗展開を達成。その後、自然派化粧品会社にて生涯顧客化、ファン育成の実践ノウハウを獲得。同社を退職後、Webを活用したプロモーションを実践。営業強化、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。講演数は年間150回を超える人気講師。

セミナーのねらい

構造的な人口減少と人手不足等の経営環境の中でも、営業・販売、顧客対応業務を強化して、売り上げを確保することが、今後の自社の継続・発展にとって重要なテーマです。一方、人手不足の状況は、これまでの業務を徹底的に見直しで効率化するとともに、売上確保に直結する営業・販売、顧客対応といった業務に集中的に時間を投入できるように改革する絶好のチャンスでもあります。

この研修では、進化して非常に身近になったICTも活用して業務改革を行う手法及びLINE、Facebook、InstagramといったSNSを活用した販路開拓方法などについて、実践しながら学んでいただけます。

カリキュラム

※ 講座内では各自1台のノートパソコンを使用しますので、ご自身のパソコンをご持参下さい。持参が困難な方は事務局でご用意します。
※ また、スマートホン、タブレット端末もご持参ください。

これまでの仕事のやり方を見直そう！

第1回	7/18 (水)	9:00~9:10	開講式・オリエンテーション	
		9:10~10:10	生産性向上の必要性和ICTの動向	●生産性向上の意味、必要性を理解していただくとともに、ICTの動向について学びます。
		10:10~14:10 (途中1H昼休憩)	ICTを活用した業務効率化のポイント	●業務見直しの方法とICTを活用した業務効率化のポイントについて事例を交えて学びます。
		14:10~16:10	ゼミナール①【演習】 (自社の業務効率化の方向性の検討) 【グループ演習】	●自社の業務についての見直し、効率化の方向性を検討します。

SNSを活用して新しいお客様を見つけよう！

第2回	8/28 (火)	13:00~13:30	インターバル期間中の活動成果発表	●インターバル期間中に取組んだ課題の発表と評価
		13:30~15:30	SNSを活用した販路開拓方法	●様々なSNS(LINE、Facebook、Instagram)の特徴 ●SNSの活用事例から学ぶ ●成果の上がるSNSの活用方法と実践ポイント
		15:30~16:00	ゼミナール②【演習】 (自社におけるSNSの活用方法の検討)	●自社におけるSNSの活用の方向性を検討します。
第3回	9/3 (月)	13:00~13:30	インターバル期間中の活動成果発表	●インターバル期間中に取組んだ課題の発表と評価
		13:30~16:00	ゼミナール③【演習】 (自社におけるSNSの活用計画の検討)	●自社におけるSNSの活用の具体的な計画を検討します。 ●講師との個別相談

成果の上がるリアルな顧客対応法も身につけよう！

第4回	10/2 (火)	9:00~10:00	インターバル期間中の活動成果発表	●インターバル期間中に取組んだ活動と成果をグループ内で発表します。
		10:00~12:00	見込み客をつなぎとめるホームページの構築法、顧客対応方法	●SNSを通じて自社のHPの閲覧や問い合わせが増えます。そこで、HPの見直しや問い合わせへの対応方法のポイントを学びます。
		13:00~16:00	見込み客を固定客へと進化させる顧客対応の極意	●見込み客が実際に自社を訪問したり、問い合わせしてきた時の対応が非常に重要です。また既存顧客の満足度を向上させるためにも、リアルな顧客対応方法のポイントについて演習を交えて学びます。
		16:00~16:10	終講式	修了証書の交付

●お申し込みについて

●申込方法

中小企業者の方であれば、どなたでも受講できます。下記の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、
 ①FAX ②ホームページ
 (<http://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>)の
 いずれかの方法でお申し込みください。
 ※応募者多数のためキャンセル待ちとなる場合がございます
 ので、お早めにお申し込みください。

＜申込先＞

中小企業大学校 広島校
 〒733-0834
 広島市西区草津新町1-21-5
 電話：082-278-4955
 FAX：082-278-7201

●開催場所への交通アクセス

●セミナー会場

米子商工会議所



米子商工会議所 7階 会議室

【交通機関をご利用の場合】

JR米子駅より徒歩で10分

【自家用車をご利用の場合】

山陰自動車道 米子西インターより6分 (2.6 km)

●受講申込書 (No. 18-43 サテライト・ゼミ 販売・顧客対応の劇的改善策と売上向上策を学ぶ！)

※平成30年6月29日(金)までに、切り取らずにこのまま ①FAX 082-278-7201、②ホームページ
 (<http://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>)にてお申し込みください。

中小企業大学校 広島校 宛

申込日 年 月 日

ふりがな 企業名		代表者名 (役職)	
所在地	〒 —	TEL FAX	() — () —
業種	D 建設業 E 製造業 F 電気・ガス・熱供給・水道業 G 情報通信業 H 運輸業 I 卸売業 J 金融業・保険業 K 不動産業・物品賃貸業 M 宿泊業・飲食サービス業 R サービス業 その他 ()	資本金	千円 従業員数 人
		創業	(西暦) 年 月
取扱品目		貴社の 事務連絡 担当者	Eメール 今後、当校のメールマガジンをお送りしてよろしいですか? <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ
			所属・役職 ふりがな 氏名
この研修をどのようにして 知りましたか?		①ダイレクトメール ②県・市等 ③商工団体等 ④他の受講者からの紹介 ⑤大学のホームページ ⑥その他 ()	

受講者 (1)	ふりがな 氏名	年齢	歳	性別	男・女
	所属部署	役職 (該当区分に○)	(代表者・役員・管理者・管理者候補等)		
受講者 (2)	ふりがな 氏名	年齢	歳	性別	男・女
	所属部署	役職 (該当区分に○)	(代表者・役員・管理者・管理者候補等)		

＜受講申込における個人情報の保護について＞
 中小企業基盤整備機構では「個人情報保護法」に基づき、受講者の個人情報の適切な管理に努めてまいります。受講申込書に記載されている内容をもとに、今後皆様と有益と思われる研修のご案内を、郵便、電子メール、FAX等でお送りさせていただくことがあります。また、研修実施にあたり、講師に個人情報を通知する場合がありますが、より効果的な研修にすることを目的に行うものです。「個人情報」につきましてのご質問がございましたら、各地域本部までお寄せくださいますようお願いいたします。

中小企業大学校 広島校



082-278-7201