

～顧客が増えている企業の常識と習慣～

地域密着型マーケティングで自社のファンづくり

講師 ▶ 株式会社エム・イー・エル

取締役 佐藤 康二 氏



平成29年 2月 15日 (水)
午後 6:30～午後 8:45

受講料:500円 定員:20名

会場 IPCビジネススクエア

新潟市中央区西堀通6番町866番地 NEXT 21 12F

佐藤 康二 氏 株式会社エム・イー・エル取締役 中小企業診断士

福岡生まれ福岡育ち。民間企業勤務を経て、海外放浪、起業の後、コンサルタントに転身。現在、(株)エム・イー・エルの取締役および(株)MELソリューションの常務取締役として、中堅・中小企業の経営コンサルティングや営業力・マーケティング力強化・組織力強化のコンサルティングを行う。

中小企業大学校、商工会議所・商工会等の公的機関のセミナーや職員研修、金融機関の顧客向けセミナー、民間企業の社員研修の講師としても活躍。

主な内容

- 成熟化社会のなかで勝ち残るための顧客創造とは？
- グローバル化、IT化のなかでも地元顧客が大事な理由
- ファンづくりに不可欠な種蒔きとは？

- 顧客が増えている会社と減っている会社。いったい何が違うのでしょうか？
- 顧客創造、営業力強化、マーケティングに本腰を入れているところは「偶然」ではなく、「必然的」に利益を上げているのです。いまの不況、成熟社会こそ「成長のチャンス」と捉え、未来への布石を打っている会社だけが生き残ります。
- 本セミナーでは、圧倒的な地域密着、顧客視点で地元のファンを増やす企業経営の考え方について事例を交えて学びます。顧客創造や社員育成に課題を持つ経営者・幹部、後継者におすすめの内容です。中小企業大学校三条校と連携した実践的なセミナーですので是非この機会にご参加ください。

お申し込み・お問合せ：

(公財)新潟市産業振興財団(通称:新潟IPC財団) ビジネス支援センター

〒951-8061 新潟市中央区西堀通6番町866番地 NEXT21 12階

TEL:025(226)0550

FAX:025(226)0555

info@niigata-ipc.or.jp



会場アクセス



IPCビジネススクエア

(新潟IPC財団 ビジネス支援センター隣り)

※専用駐車場はありません。
公共交通機関もしくは周辺駐車場をご利用ください。

定員・受講料

□定員:先着20名

※定員になり次第締め切りとなります。

□受講料:500円

時間	内容
午後6:30~8:30	ビジネスセミナー 「地域密着型マーケティングで自社のファンづくり」 講師:株式会社エム・イー・エル 取締役 佐藤 康二 氏
午後8:30~8:45	中小企業大学校三条校より平成29年度カリキュラム紹介 ・平成29年度に中小企業大学校三条校で開催される研修等をご紹介します。

FAXでのお申し込みは、下記をご記入のうえご送信ください。

FAX 025(226)0555

ホームページ(<http://niigata-ipc.or.jp/>)からのお申し込みが便利です【24時間受付】

地域密着型マーケティングで自社のファンづくり

申込者氏名	フリガナ	会社名	フリガナ	会社所在地	(〒 -)
電話	() -	FAX	() -		
E-mail	※受講受付確認メールを送りますのでお間違えないようにご記入ください				

平成29年2月15日(水)

午後6:30~午後8:45