

20名様
限定!

ブランドダイアログ(株)×(株)船井総合研究所 無料セミナーのご案内

モノが売れない時代だからこそやるべきことがあった!

不況をチャンスに変える顧客開拓法

～低成長率時代のビジネスモデルと成約率アップの仕組みとは～

開催日時:2013年3月14日(木) 15:30～18:00

受講料無料!

「不況だから、モノが売れない、何をやっても効果が出ない」とあきらめていませんか?
モノが売れない低成長時代だからこそ、やるべきことがあった!
不況をチャンスに変える経営者がとるべき行動とは?

| | |
|--------|---|
| セミナー | ブランドダイアログ(株)×(株)船井総合研究所 無料セミナー 『不況をチャンスに変える顧客開拓法』 |
| 日時 | 2013年3月14日(木) 15:30～18:00(15:15受付開始) |
| 会場 | ブランドダイアログ株式会社 東京都港区赤坂2-17-22 ツインタワー本館6階 アクセス: http://www.branddialog.co.jp/company/access/index.html |
| 対象 | 業績を上げたいと考えている経営者・営業責任者 |
| 定員 | 20名様限定 |
| 主催 | ブランドダイアログ株式会社 |
| ゲスト講師 | 株式会社船井総合研究所 コンサルタント柴崎智弘氏 |
| プログラム | 15:30～16:20 第一講座『低成長時代のビジネスモデルと顧客開拓法』 講師:株式会社船井総合研究所 コンサルタント柴崎 智弘氏 16:30～17:30 第二講座『見込顧客を逃さず成約する仕組みとは』 講師:ブランドダイアログ株式会社 コンサルティング部 安川 俊大氏 17:30～18:00 質疑応答/個別相談 |
| 参加特典 | 本セミナーにご参加いただいた企業様限定で、ご希望により後日(予約制) 船井総研の無料経営相談(経営者、経営者同席限定)をお受けいただけます。 |
| 申込方法 | 【WEBフォームからのお申込み】 http://gridy.jp/knowledgesuite/event_list.html よりお申込ください。 【FAXによるお申込み】 本用紙下部の申込欄にご記入のうえ、03-3589-2719 まで送信ください。 |
| 問い合わせ先 | ブランドダイアログ株式会社 セミナー運営事務局 TEL:03-3589-2726 |

| | | |
|--|--------|--------|
| お名前 <small>※1社につき2名様まで お申込いただけます。</small> | (フリガナ) | (フリガナ) |
| 会社名 | (フリガナ) | |
| 住所 | 〒 — | |
| 所属部署 | | |
| 電話番号 | | |
| メールアドレス | | |

業績を上げたいと考えている経営者・営業責任者の方々のご来場、心よりお待ちしております。