

お客様の評判で地元No.1になる法

内勤者の気配りパワーで、お客様の心を引きつける

内勤の女子社員がお客様に対して高い気配り能力を身につけ、お客様の評判で地元No.1になると「第2営業部」ができたのと同じになります。こうなればお客様は他社に優先して注文を出すようになるばかりか、お客様の紹介も多くなるので業績向上に役立ちます。

お客様の評判で地元No.1になるには、まず社長が顧客対応に対する経営方針を出します。次は必要な教材を準備し、社長がインストラクターになって従業員を教育します。こうすれば従業員の顧客対応能力が高まるので、お客様から好かれて気に入られるようになります。

しかしこの状態を維持するには、継続した従業員教育が必要になります。これには「従業員教育用」に制作したこのCDを、休日に従業員の自宅で聞いてもらいます。このCDは社長が日頃「こうしてもらいたい」と考えていることをズバリ説明しているので、教育効果が持続できます。

こうなれば、やがてお客様の評判で地元No.1になることができます。この方法はお金がかからない経営改善にもなるので、競争条件が不利な会社にはとても役立ちます。

※この教材はCD用として別途に原稿を書き、女性ナレーターに読んでもらいましたが、内容は同じテーマのDVDと8割が同じになっています。DVDを買われた方は、3,000円の値引をします。

<p>第1章 経営の基本原則と利益データ</p> <p>1. 経営は完全な実力主義の世界になっている</p> <p>2. 中小企業の利益実態を知る</p> <p> a. 中小企業の利益と経営データ</p> <p> b. 自社の利益と実質上の時給はどうなるか</p>	<p>2. お客様から好かれて気に入られるようにする</p> <p>3. お礼のはがきやお礼のメールが出せる仕組みを作る</p> <p>4. お客様の仕事に役立つ経営データを送る</p> <p>5. お客様から忘れられないようにする</p> <p>6. 報連相の実行はお客様から</p>
<p>第2章 お客様の評判で地元No.1になる</p> <p>はじめに。経営の全体像を理解しておく</p> <p>1. お客様に不便をかけない</p>	<p>7. お客様活動の協力ができる人は立派な人になる</p> <p>8. 良い社員になるための10カ条</p> <p>9. 学習計画を立てて仕事の実力を高める</p>

お客様の評判で地元No.1になる

定価 **12,000円** (税別)

CD2巻。2時間5分。テキスト付



1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。35歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体への応用を研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は、4300回になる。

お申し込みは、FAXかメールで。 isao@lanchest-mie.com

ご住所	〒				業種		従業員	人
会社名	役職	ご氏名					様	
TEL	FAX							

ランチェスター経営(株) 代理店 ランチェスター経営三重(有) <http://www.lanchest-mie.com/>

制作 竹田陽一 TEL 059-398-0123 FAX 059-398-0153

お客様の評判で地元No.1になる法

内勤者を第2営業部に育て、同業者に差をつける方法

内勤の女子社員が高い営業センスを身につけ、お客様の評判で地元No.1になると「第2営業部」ができたのと同じになるので、営業力が高まるとともに業績向上に役立ちます。これはお金がかからない経営改善にもなるので、競争条件が不利な会社はこれにより力を入れるべきです。

お客様の評判で地元No.1になることを目指すにはまず1番目に、会社自体は固定給なしの歩合給で運営されていて、完全な**実力主義の世界**になっているという厳しい現実を、全員に知ってもらわなければなりません。

2番目は中小企業の利益実態を知り、**経営の厳しさ**を正しく理解してもらうこととなります。

3番目はお客様は不便な思いをしたり2度手間がかかるのをとても嫌うので、お客様と**直接接触**するところを点検し、問題点があったらすぐ直します。

4番目は、100%の決定権を持っているお客様から商品を買ってもらうには、お客様から好かれ気に入られる「**お客様活動**」を、より積極的に実行しなければなりません。そのためにはこれらが行える**仕組み作り**が必要となります。

このDVDは内勤の女子社員を対象に、これらのやり方について説明しています。社長が日頃内勤の社員に「**こういうことをしてもらいたい**」と思っていることをはっきりと説明しているので、内勤者の教育用教材として使用すると効果が出ます。

<p>第1章 中小企業の利益実態を知る</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 経営は完全な実力主義の世界に 2. 中小企業の利益実態を知る 3. 自分の総経費と時給を知る <p>第2章 お客様の評判で地元No.1になる</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 経営の全体像を理解する 2. お客様に不便をかけない 	<ol style="list-style-type: none"> 3. お客様から好かれて気に入られる 4. お礼のはがきを出す仕組みを作る 5. お客様から忘れられないようにする 6. 感謝・報・連・相を実行する 7. 社内はお客様を作るための協力体制にある 8. 経営の大原則を十分理解して仕事をする 9. 学習計画を立てて実力を高める
--	---

お客様の評判で地元No.1になる

定価 **22,000円** (税別)

DVD2巻。1時間50分。テキスト付



1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。35歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体への応用を研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は4,300回。ランチェスター先生の墓参りは6回に。

お申し込みはFAXかメールで。 isao@lanchest-mie.com

ご住所	〒	業種		従業員	人
会社名		役職	ご氏名		様
TEL		FAX			

お客様の評判でNo.1に

ランチェスター経営(株) 代理店 ランチェスター経営三重(有) <http://www.lanchest-mie.com/>

制作 竹田陽一

TEL 059-398-0123 FAX 059-398-0153