

「売り方」でお悩みの方に！ ちいさな会社の販売戦略を設計する 専門家による経営相談会

競争の激しい業界なのに. . .

相談会に参加した地元「青森」の

あの企業の売上が240%アップ！！

今だけお試し参加無料 ※1回のみ

第9期	1回目	2回目	3回目	4回目
日程	2022年 5月26日(木)	2022年 7月21日(木)	2022年 9月22日(木)	2022年 11月10日(木)
時間	13:00～16:00			

この経営相談会は、個人経営、個人事業主、または社員数20名以下のちいさな会社の経営者を対象としたグループコンサルティングです。販売戦略の構築は2カ月に一度のペースで、あなたと相談しながら自社にとって最もふさわしい方法を検討して、無理なく確実に実践できる戦略を組み立てていきます。仲間と一緒に販売戦略を構築していきましょう！



経営相談会の特徴

どんなに一人で悩んでも、考え方を変えるのは難しい。

人の意見を聞いたってそんなに簡単にえられるものでもないし、本を読んで納得できたとしてもすぐには変わらないものです。だからといってあきらめちゃダメ！

考え方を変えるいい方法があります。それは行動を変えることです。

経営相談会では、具体的に行動を起こしながら、改善や解決方法を一緒に考えていきます。

実践を伴うステップを繰り返すことで、あなたのビジネスは確実に変わっていきます。

I. 他社の事例で学習できる

全社そろって参加していただけます。業界の異なる参加メンバーの前で個別にコンサルを行います。その様子を手のあいている人はメモを取りながら観察してください。順番にセッションを重ねていくうちに他の業界のやり方からも、さまざまなヒントを学ぶことができます。また、同時にコンサルタンの思考回路が理解できるようになります。経営相談会に参加すると経営者自身が自社の仕組みを改善できるようになります。だから伸び続ける経営が実現できるのです。

II. 具体的な実践ができる

個別コンサルの良いところは自社の商品やサービスに即した実践できるアドバイスが得られること。実際の現場で私自身が蓄積したノウハウのすべてをあなたの商品やサービスにあった手法に置き換えて具体的に実践できる形で落とし込んでいきます。そうして出来上がったシナリオを実践し、次回の経営相談会ではその実践結果を報告してください。細かな修正や新しい気づきの中から次の展開を見つけていきます。こうした成功体験を続けることであなたのビジネスは飛躍的に成長していきます。

III. 解決するまでしっかりサポート

経営相談会の卒業は自身で決めていただくことができます。つまり自分のペースで課題を決め解決することができるようになっていきます。小さな企業の場合、一足飛びに高い目標に向かってしまうのはリスクが大きすぎる場合があります。今できる範囲で最高のパフォーマンスをめざして取り組む。実際に参加者の多くはこうして数期に渡ってじっくりと自分のビジネスモデルを構築しています。



「ちいさな会社の販売戦略」を設計する専門家

吉見 範一

コンサルティングの様子をすべて公開

私のコンサルティング手法をそっくりそのまま盗んでください

全4回のコンサルティングを通して販売戦略を組み立てます。対面でコンサルを行います。参加メンバーが同じ会場にいるので私のコンサルティングを受けると同時に、他社のコンサルティングの様子もリアルに見ることができます。

メンバーは、他の経営者の悩みを聞きながら自分だったらどうやって解決するかを考えています。これを繰り返すうちに自社の課題を見直すことになるのと同時に、コンサルタンの視点で考えるようになり、私がいなくても自社の戦略が生み出せるようになります。

ちいさな会社の販売戦略を設計する専門家による経営相談会

【参加費用】	48,000円(全4回)
【定員】	4名(先着順、定員になり次第締切)
【研修会場】	問屋町会館 1階会議室(青森市問屋町2丁目17-3)
【受講資格】	中小企業の経営者またはそれに準ずる方(4日間受講可能者)
【申込方法】	お申し込みは今すぐお電話で! —> 017-738-4711

地域中小企業の人づくりをめざして

問屋町ビジネススクール

〒030-0131 青森市問屋町2-17-3 協同組合青森総合卸センター

TEL.017-738-4711 FAX.017-738-7323

URL <https://business-school.tonyamachi.com>

E-mail business-school@tonyamachi.com

問屋町ビジネススクール 検索