

船井総研から

アフターコロナの新提言!

コンタクトセンター立ち上げで

業績の上がるCX戦略

人を増やさず、面談顧客を増やし
受注を上げ、クレームを減らし、
紹介を増やす方法を教えます。

この様な方にお奨めの
Webセミナーです!

- ✓ 集客数減少により、営業マンの面談数が減っている
- ✓ 既存社員の生産性の向上が急務である
- ✓ 業績は飛躍的に上がっているがクレームも増えている
- ✓ 営業マンに頼らずに、組織として紹介を強化したい

属人体制を脱する

紹介を発生させる

生産性の向上×分業体制の構築

業績UPと顧客満足は 矛盾せず両立できる。

全国**1000社**以上の住宅不動産会社を見てきたからこそ語れる

まだほとんどの会社が気づいていない **CXの具体策。**

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

[webセミナー]コールセンター内製化×分業によるCX向上

お問い合わせNO.S062688

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

お申込みに関するお問合せ:天野
内容に関するお問合せ:宮花

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

セミナープログラム

スマホで
セミナー参加! 全日程オンラインセミナー!


2020年	7月30日 木	10:00-12:00 ログイン開始 9:30~	8月4日 火	10:00-12:00 ログイン開始 9:30~
	7月30日 木	13:00-15:00 ログイン開始 12:30~	8月4日 火	13:00-15:00 ログイン開始 12:30~
	7月30日 木	16:00-18:00 ログイン開始 15:30~	8月4日 火	16:00-18:00 ログイン開始 15:30~
お申込期限：7月26日(日)			お申込期限：7月31日(金)	

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

日程がどうしても合わない企業様へ。個別経営相談承ります まずは、お問合せ下さい TEL.0120-958-270 [平日9:45~17:30] 担当:宮花

この様な方にお奨めのWebセミナー

- ✓ 集客数減少により、営業マンの面談数が減っている
- ✓ 既存社員の生産性の向上が急務である
- ✓ 業績は飛躍的に上がっているがクレームも増えている
- ✓ 営業マンに頼らずに、組織として紹介を強化したい

講座	セミナー内容
第1講座	<h3>2020年代の住宅不動産業界に必要なCX戦略とは</h3> <p>セミナー内容抜粋 1 CS(顧客満足)とCX(顧客経験価値)の違い セミナー内容抜粋 2 コールセンターとコンタクトセンターの決定的な違い セミナー内容抜粋 3 今こそ外注するのではなく内製化する本当の理由</p>  <p>株式会社 船井総合研究所 HRD支援部 マネージング・ディレクター 宮内 和也</p> <p>2006年に大阪市立大学商学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。住宅不動産業界向けのコンサルティングで2010年チームリーダー昇格、2013年グループマネージャーに昇格。2017年不動産支援部を新設、部長に就任。人不足時代の到来とともに、人材開発コンサルティングのニーズを確信し、HRDコンサルティング事業部を発足後、参画。中堅企業を中心に、住宅不動産・サービス業を中心にマーケティング・マネジメントを総合的にコンサルティングしている。</p>
	<h3>業績UPとCX戦略を両立させるための成功事例</h3> <p>セミナー内容抜粋 1 CXを機能させるための分業化する部分とポイント セミナー内容抜粋 2 インサイドセールスで成果を上げたA社の成功事例 セミナー内容抜粋 3 OB顧客フォローでクレームを5分の1にしたD社の事例 セミナー内容抜粋 4 売れる営業だけに出ていた5%の紹介率を、組織で20%に高めたS社の事例 セミナー内容抜粋 5 CX戦略を成功に導くためのツール・マニュアル事例</p> <p>株式会社 船井総合研究所 HRD支援部 マネージング・ディレクター 宮内 和也</p>

お申し込み方法



WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/062688>

