

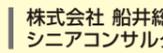
地方都市の事務所はまだまだ成長余白が大きい! 地方の法律事務所は一般民事をブティック的に進めつつ 中小企業顧問モデルに取り組みむべき!

地方都市における顧問開拓実務&マーケティングセミナー

現地開催 **広島** 4月15日(金) 2022年 **長崎** 4月20日(水) 2022年 **岡山** 5月15日(日) 2022年
会場 TKPガーデンシティ広島駅前大橋 会場 ホテルセントヒル長崎 会場 TKPガーデンシティ岡山

本セミナーの特徴とお伝えをさせて頂きたいこと

- **限定の現地開催**だからこそ講師から本音を聞くことができる
- **地方都市はなぜ今がチャンス**なのか?なぜ顧問開拓なのか?
- **弁護士歴に応じた**、顧問開拓戦略を取る必要が出ている
- 理論ではなく、**実際の実務、事例**をベースとした講演内容
- **狭い世界**だからこそ、品質と継続率を上げる仕組みが必要
- **品質を担保**し、顧問開拓を実現するために**必要な組織作り**

講座	セミナー内容
第1講座 14:30 15:10	<p>地方都市における顧問開拓方法</p> <p>地域に貢献したい意欲の高い法律事務所が顧問開拓を行うことで、クライアントの満足度を上げ、事務所経営をより安定させる方法をお伝え致します</p>  <p>株式会社 船井総合研究所 価値向上本部 アカウントパートナー室 シニアコンサルタント兼 第二経営支援本部 土業支援部 鈴木 圭介(スズキ ケイスケ)</p> <p>実務に精通した提案は弁護士会からも評価されており、第19回弁護士業務改革シンポジウムにおいては第三部会にて講演。近年では、LegalTechを中心として、テクノロジーを活用したサービス開発、土業事務所におけるグループ経営や組織再編、新規事業開発といった土業事務所の新しい経営形態についての研究を深めている。主な著書・共著、「新訂版 弁護士のためのマーケティングマニュアルII(分野別実践編) 第一法規株式会社」、「改訂版 法律家のためのWEBマーケティングマニュアル」、第一法規株式会社、「土業の業績革新マニュアル」ダイヤモンド社、「弁護士10年目までの相談受任力の高め方」レクスネクス・ジャパン等。</p>
第2講座 15:15 16:05	<p>顧問開拓実務ノウハウ講座</p> <p>開業10年で顧問先を0から500件以上開拓した弁護士法人グレイスの代表弁護士に顧問開拓実務ノウハウについて講演をして頂きます。</p>  <p>弁護士法人グレイス 代表弁護士 古手川 隆訓氏</p> <p>同志社大学経済学部卒。外資系企業勤務、3年の勤務弁護士経験を経て、2009年に地縁のない鹿児島で古手川総合法律事務所(現弁護士法人グレイス)を開業。独自の開拓手法と営業力で人脈を広げ、開業から12年連続で増収を実現し、現在、顧問社数500社を突破し、東京・熊本・福岡・神戸に支店を開設し、コロナ禍であっても順調に事務所を成長させている。5年前から法律事務所を伸ばしながらも法律事務所以外の事業開発を進め、たったの5年で法律事務所に匹敵する売上を誇る事業を複数確立。複数の事業を営む経営手腕や組織開発方法においても、全国から注目されている業界トップランナー弁護士の一人。</p>
第3講座 16:10 16:30	<p>地方都市における法律事務所の今後の成長戦略</p> <p>地方都市では人口が減少する中、クライアントの満足度を上げ、法律事務所が業績を伸ばすために明日から実践すべきことをお伝え致します。</p>  <p>株式会社 船井総合研究所 価値向上本部 アカウントパートナー室 シニアコンサルタント 鈴木 圭介(スズキ ケイスケ)</p>

広島会場

〒732-0828
広島県広島市南区京橋町1-7
アステイ広島京橋ビルディング
カンファレンスルーム4C

現地開催の貴重な機会

地方都市の法律事務所が最も伸ばせる市場とは? 中小企業顧問

- 顧問開拓策
- 品質担保策
- 弁護士育成策
- 継続率改善策

開業10年で500社以上を開拓。コロナ禍であっても100社以上の顧問を獲得した代表弁護士と現地で直接話しながら実務を学べます

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

地方都市における顧問開拓実務&マーケティングセミナー

開催日時/現地開催

広島 2022年 4月15日(金)

長崎 2022年 4月20日(水)

岡山 2022年 5月15日(日)

詳しくは中面をご覧ください

地縁の無い鹿児島市で独立。独自の開拓手法と営業力で人脈を広げ、開業10年で500社以上の顧問先を開拓し、開業から12年連続で増収を実現。コロナ禍の2021年も100社以上の顧問先を開拓し、事務所を成長させている。顧問開拓・組織開発方法においても、全国から注目されている業界トップランナー弁護士の一人。

弁護士法人グレイス 代表弁護士
古手川 隆訓 氏

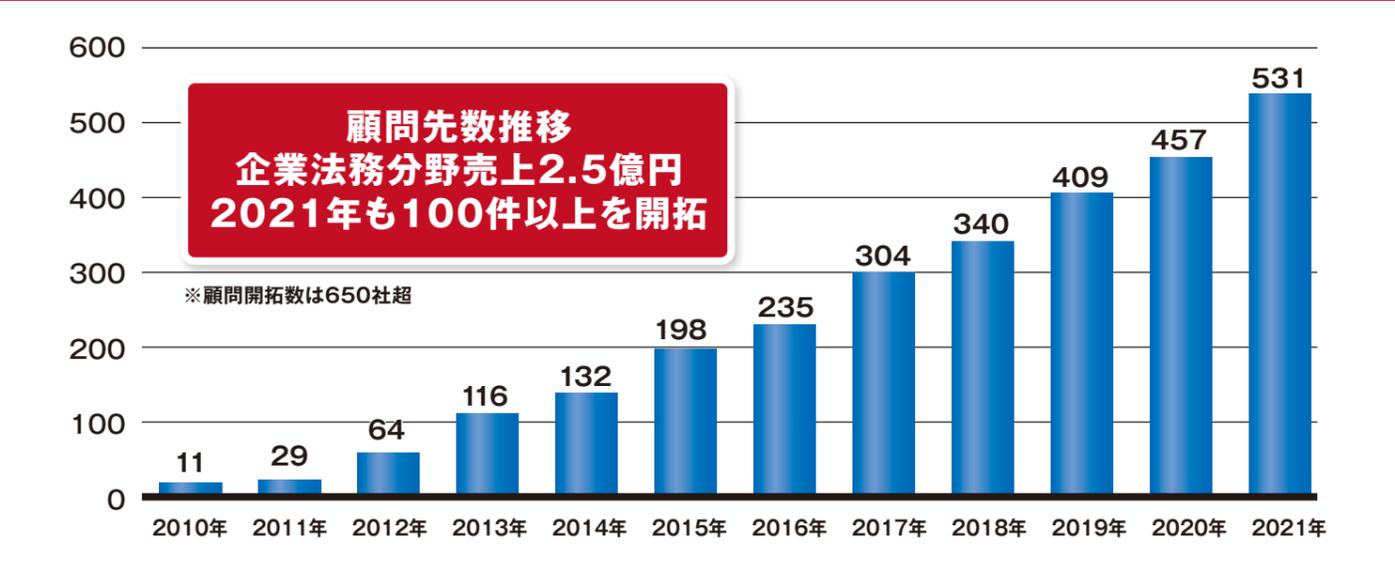


主催 Funai Soken

地方都市における顧問開拓実務&マーケティングセミナー お問い合わせNo.S084662
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。
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

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 084662

地方都市には、まだまだ弁護士のサービスを必要としている中小企業が多い。地域密着の中小企業と共に地域に根付くことが、弁護士歴に関係無く経営が安定し、事務所を成長させ、地域に貢献できる。



セミナーでお伝えするノウハウの一部をご紹介します

人脈ゼロから中小企業の顧問を獲得した9事例

- 弁護士の活用方法を伝えるデジタルマーケティング
- 労務問題に特化したシリーズセミナー
- 問題社員対策の訴求
- 顧問先から顧問先候補を紹介してもらうビジネス座談会
- ゼロから人脈を形成できる他士業向け勉強会
- オンライン面談から顧問成約率を上げる経営顧問
- 銀行から定期的にご紹介先を獲得する方法
- ニッチトップ業種特化×複数業種特化戦略
- 名刺交換先から顧問先へ変化させるレポートマーケティング

顧問契約の継続率を上げる6事例

- 顧問先の満足度を上げる担当パラリーガル制度
- 顧問先の満足度を上げるチャット特化サービス
- 顧問先への労務手続サービス付加モデル
- 紛争以外でも相談を増やす経営アドバイザーサービス
- 顧問先からニーズを拾い上げるフィールドセールス
- 顧問先へのサービスを考える顧問先R&Dデイ制度

地方都市にて顧問先の獲得に成功している法律事務所の5つの共通点

共通点①	セミナー(オンライン含む)・勉強会の定期開催
よくある失敗事例	成功のポイント
労力ばかりで、仕事にも、顧問に繋がらない。	セミナーのシリーズ化とアンケートの改善で案件化
共通点②	新規の相談時または受任時に顧問契約を打診
よくある失敗事例	成功のポイント
事件終了と共に企業との関係終わってしまう	顧問契約を打診することで、関係が継続できる
共通点③	弁護士以外のスタッフの活躍(御用聞き・コンシェルジュ機能付加)
よくある失敗事例	成功のポイント
全て弁護士が行い、必要な話しかしていない	雑談から法的ニーズを発見することができる
共通点④	顧問サービスの明確化&サービスメニューの作成
よくある失敗事例	成功のポイント
顧問サービスの内容が不明確で不均等	顧問価格と顧問サービスの範囲を明確にする
共通点⑤	顧問開拓に必要な顧客ピラミッドの拡大と定期接触機能
よくある失敗事例	成功のポイント
名刺交換した企業に対して全く何もしていない	名簿管理を行い、定期的に接触し案件を発掘

セミナー会場にて、講師に直接話を聞くことができ、直接質疑もすることができる貴重な機会ですので、是非、ご参加ください

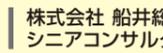
地方都市の事務所はまだまだ成長余白が大きい! 地方の法律事務所は一般民事をブティック的に進めつつ 中小企業顧問モデルに取り組みむべき!

地方都市における顧問開拓実務&マーケティングセミナー

現地開催 **広島** 4月15日(金) 2022年 **長崎** 4月20日(水) 2022年 **岡山** 5月15日(日) 2022年
会場 TKPガーデンシティ広島駅前大橋 会場 ホテルセントヒル長崎 会場 TKPガーデンシティ岡山

本セミナーの特徴とお伝えをさせて頂きたいこと

- **限定の現地開催**だからこそ講師から本音を聞くことができる
- **地方都市はなぜ今がチャンス**なのか?なぜ顧問開拓なのか?
- **弁護士歴に応じた**、顧問開拓戦略を取る必要が出ている
- 理論ではなく、**実際の実務、事例**をベースとした講演内容
- **狭い世界**だからこそ、品質と継続率を上げる仕組みが必要
- **品質を担保**し、顧問開拓を実現するために**必要な組織作り**

講座	セミナー内容
第1講座 14:30 15:10	<p>地方都市における顧問開拓方法</p> <p>地域に貢献したい意欲の高い法律事務所が顧問開拓を行うことで、クライアントの満足度を上げ、事務所経営をより安定させる方法をお伝え致します</p>  <p>株式会社 船井総合研究所 価値向上本部 アカウントパートナー室 シニアコンサルタント兼 第二経営支援本部 土業支援部 鈴木 圭介 (スズキ ケイスケ)</p> <p>実務に精通した提案は弁護士会からも評価されており、第19回弁護士業務改革シンポジウムにおいては第三部会にて講演。近年では、LegalTechを中心として、テクノロジーを活用したサービス開発、土業事務所におけるグループ経営や組織再編、新規事業開発といった土業事務所の新しい経営形態についての研究を深めている。主な著書・共著、「新訂版 弁護士のためのマーケティングマニュアルII(分野別実践編) 第一法規株式会社」、「改訂版 法律家のためのWEBマーケティングマニュアル」、第一法規株式会社、「土業の業績革新マニュアル」ダイヤモンド社、「弁護士10年目までの相談受任力の高め方」レクスネクス・ジャパン等。</p>
第2講座 15:15 16:05	<p>顧問開拓実務ノウハウ講座</p> <p>開業10年で顧問先を0から500件以上開拓した弁護士法人グレイスの代表弁護士に顧問開拓実務ノウハウについて講演をして頂きます。</p>  <p>弁護士法人グレイス 代表弁護士 古手川 隆訓 氏</p> <p>同志社大学経済学部卒。外資系企業勤務、3年の勤務弁護士経験を経て、2009年に地縁のない鹿児島で古手川総合法律事務所(現弁護士法人グレイス)を開業。独自の開拓手法と営業力で人脈を広げ、開業から12年連続で増収を実現し、現在、顧問社数500社を突破し、東京・熊本・福岡・神戸に支店を開設し、コロナ禍であっても順調に事務所を成長させている。5年前から法律事務所を伸ばしながらも法律事務所以外の事業開発を進め、たったの5年で法律事務所に匹敵する売上を誇る事業を複数確立。複数の事業を経営する経営手腕や組織開発方法においても、全国から注目されている業界トップランナー弁護士の一人。</p>
第3講座 16:10 16:30	<p>地方都市における法律事務所の今後の成長戦略</p> <p>地方都市では人口が減少する中、クライアントの満足度を上げ、法律事務所が業績を伸ばすために明日から実践すべきことをお伝え致します。</p>  <p>株式会社 船井総合研究所 価値向上本部 アカウントパートナー室 シニアコンサルタント 鈴木 圭介 (スズキ ケイスケ)</p>

長崎会場

〒850-0052
長崎県長崎市筑後町4-10
ホテルセントヒル長崎
グラバー(4階)

現地開催の貴重な機会

地方都市の法律事務所が最も伸ばせる市場とは? 中小企業顧問

- 顧問開拓策
- 品質担保策
- 弁護士育成策
- 継続率改善策

開業10年で500社以上を開拓。コロナ禍であっても100社以上の顧問を獲得した代表弁護士と現地で直接話しながら実務を学べます

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

地方都市における顧問開拓実務&マーケティングセミナー

開催日時/現地開催

広島 2022年 4月15日(金)

長崎 2022年 4月20日(水)

岡山 2022年 5月15日(日)

詳しくは中面をご覧ください

地縁の無い鹿児島市で独立。独自の開拓手法と営業力で人脈を広げ、開業10年で500社以上の顧問先を開拓し、開業から12年連続で増収を実現。コロナ禍の2021年も100社以上の顧問先を開拓し、事務所を成長させている。顧問開拓・組織開発方法においても、全国から注目されている業界トップランナー弁護士の一人。

弁護士法人グレイス 代表弁護士
古手川 隆訓 氏



主催 Funai Soken 明日のグレートカンパニーを創る

地方都市における顧問開拓実務&マーケティングセミナー お問い合わせNo.S084662

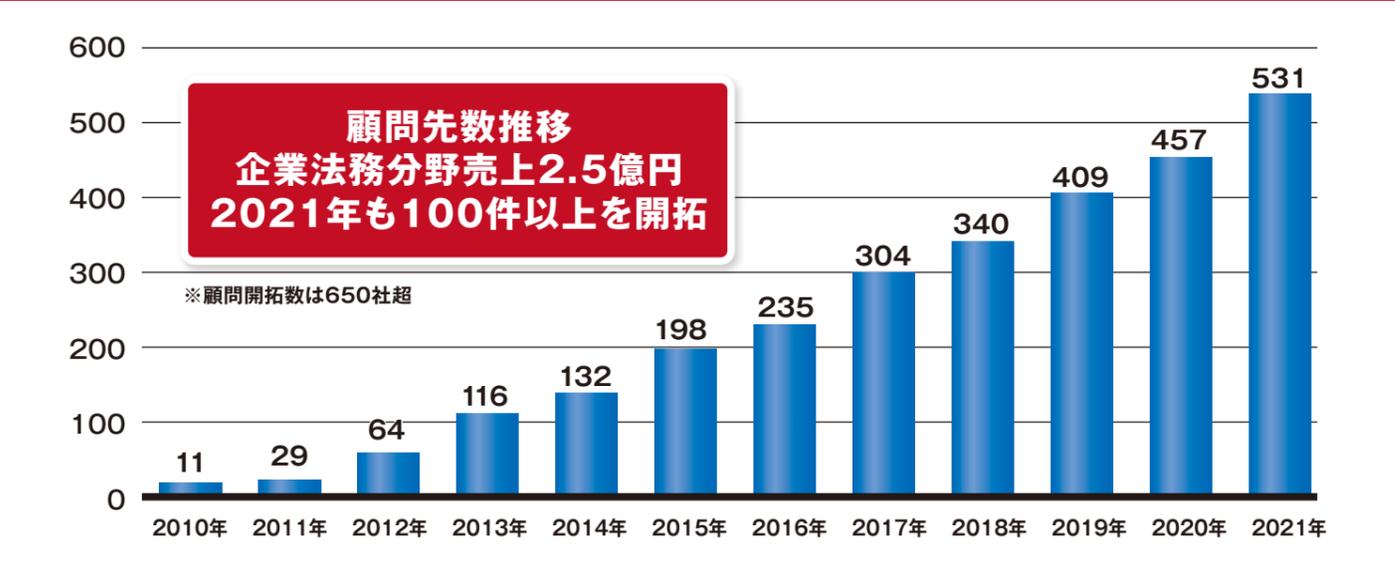
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 084662

地方都市には、まだまだ弁護士のサービスを必要としている中小企業が多い。地域密着の中小企業と共に地域に根付くことが、弁護士歴に関係無く経営が安定し、事務所を成長させ、地域に貢献できる。



セミナーでお伝えするノウハウの一部をご紹介します

人脈ゼロから中小企業の顧問を獲得した9事例

- 弁護士の活用方法を伝えるデジタルマーケティング
- 労務問題に特化したシリーズセミナー
- 問題社員対策の訴求
- 顧問先から顧問先候補を紹介してもらうビジネス座談会
- ゼロから人脈を形成できる他士業向け勉強会
- オンライン面談から顧問成約率を上げる経営顧問
- 銀行から定期的にご紹介先を獲得する方法
- ニッチトップ業種特化×複数業種特化戦略
- 名刺交換先から顧問先へ変化させるレポートマーケティング

顧問契約の継続率を上げる6事例

- 顧問先の満足度を上げる担当パラリーガル制度
- 顧問先の満足度を上げるチャット特化サービス
- 顧問先への労務手続サービス付加モデル
- 紛争以外でも相談を増やす経営アドバイザーサービス
- 顧問先からニーズを拾い上げるフィールドセールス
- 顧問先へのサービスを考える顧問先R&Dデイ制度

地方都市にて顧問先の獲得に成功している法律事務所の5つの共通点

共通点① セミナー(オンライン含む)・勉強会の定期開催	
よくある失敗事例 労力ばかりで、仕事にも、顧問に繋がらない。	成功のポイント セミナーのシリーズ化とアンケートの改善で案件化
共通点② 新規の相談時または受任時に顧問契約を打診	
よくある失敗事例 事件終了と共に企業との関係終わってしまう	成功のポイント 顧問契約を打診することで、関係が継続できる
共通点③ 弁護士以外のスタッフの活躍(御用聞き・コンシェルジュ機能付加)	
よくある失敗事例 全て弁護士が行い、必要な話しかしていない	成功のポイント 雑談から法的ニーズを発見することができる
共通点④ 顧問サービスの明確化&サービスメニューの作成	
よくある失敗事例 顧問サービスの内容が不明確で不均等	成功のポイント 顧問価格と顧問サービスの範囲を明確にする
共通点⑤ 顧問開拓に必要な顧客ピラミッドの拡大と定期接触機能	
よくある失敗事例 名刺交換した企業に対して全く何もしていない	成功のポイント 名簿管理を行い、定期的に接触し案件を発掘

セミナー会場にて、講師に直接話を聞くことができ、直接質疑もすることができる貴重な機会ですので、是非、ご参加ください

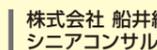
地方都市の事務所はまだまだ成長余白が大きい! 地方の法律事務所は一般民事をブティック的に進めつつ 中小企業顧問モデルに取り組みむべき!

地方都市における顧問開拓実務&マーケティングセミナー

現地開催
広島 2022年 4月15日(金) 会場 TKPガーデンシティ広島駅前大橋
長崎 2022年 4月20日(水) 会場 ホテルセントヒル長崎
岡山 2022年 5月15日(日) 会場 TKPガーデンシティ岡山

本セミナーの特徴とお伝えをさせて頂きたいこと

- **限定の現地開催**だからこそ講師から本音を聞くことができる
- **地方都市はなぜ今がチャンス**なのか?なぜ顧問開拓なのか?
- **弁護士歴に応じた**、顧問開拓戦略を取る必要が出ている
- 理論ではなく、**実際の実務、事例をベース**とした講演内容
- **狭い世界**だからこそ、品質と継続率を上げる仕組みが必要
- **品質を担保**し、顧問開拓を実現するために**必要な組織作り**

講座	セミナー内容
第1講座 14:30 15:10	<p>地方都市における顧問開拓方法</p> <p>地域に貢献したい意欲の高い法律事務所が顧問開拓を行うことで、クライアントの満足度を上げ、事務所経営をより安定させる方法をお伝え致します</p>  <p>株式会社 船井総合研究所 価値向上本部 アカウントパートナー室 シニアコンサルタント兼 第二経営支援本部 土業支援部 鈴木 圭介(スズキ ケイスケ)</p> <p>実務に精通した提案は弁護士会からも評価されており、第19回弁護士業務改革シンポジウムにおいては第三部会にて講演。近年では、LegalTechを中心として、テクノロジーを活用したサービス開発、土業事務所におけるグループ経営や組織再編、新規事業開発といった土業事務所の新しい経営形態についての研究を深めている。主な著書・共著、「新訂版 弁護士のためのマーケティングマニュアルII(分野別実践編) 第一法規株式会社」、「改訂版 法律家のためのWEBマーケティングマニュアル」、第一法規株式会社、「土業の業績革新マニュアル」ダイヤモンド社、「弁護士10年目までの相談受任力の高め方」レクスネクス・ジャパン等。</p>
第2講座 15:15 16:05	<p>顧問開拓実務ノウハウ講座</p> <p>開業10年で顧問先を0から500件以上開拓した弁護士法人グレイスの代表弁護士に顧問開拓実務ノウハウについて講演をして頂きます。</p>  <p>弁護士法人グレイス 代表弁護士 古手川 隆訓氏</p> <p>同志社大学経済学部卒。外資系企業勤務、3年の勤務弁護士経験を経て、2009年に地縁のない鹿児島で古手川総合法律事務所(現弁護士法人グレイス)を開業。独自の開拓手法と営業力で人脈を広げ、開業から12年連続で増収を実現し、現在、顧問社数500社を突破し、東京・熊本・福岡・神戸に支店を開設し、コロナ禍であっても順調に事務所を成長させている。5年前から法律事務所を伸ばしながらも法律事務所以外の事業開発を進め、たったの5年で法律事務所に匹敵する売上を誇る事業を複数確立。複数の事業を経営する経営手腕や組織開発方法においても、全国から注目されている業界トップランナー弁護士の一人。</p>
第3講座 16:10 16:30	<p>地方都市における法律事務所の今後の成長戦略</p> <p>地方都市では人口が減少する中、クライアントの満足度を上げ、法律事務所が業績を伸ばすために明日から実践すべきことをお伝え致します。</p>  <p>株式会社 船井総合研究所 価値向上本部 アカウントパートナー室 シニアコンサルタント 鈴木 圭介(スズキ ケイスケ)</p>

岡山会場

〒700-0821
岡山県岡山市北区中山下1-8-45
NTTクレド岡山ビル
ミーティングルーム4E

現地開催の貴重な機会

地方都市の法律事務所が 最も伸ばせる市場とは? 中小企業顧問

顧問
開拓策

品質
担保策

弁護士
育成策

継続率
改善策

開業10年で500社以上を開拓。コロナ禍であっても
100社以上の顧問を獲得した代表弁護士と
現地で直接話しながら実務を学べます

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

地方都市における顧問開拓実務&マーケティングセミナー

開催日時/現地開催

広島 2022年 4月15日(金)

長崎 2022年 4月20日(水)

岡山 2022年 5月15日(日)

詳しくは中面をご覧ください

地縁の無い鹿児島市で独立。独自の開拓手法と営業力で人脈を広げ、開業10年で500社以上の顧問先を開拓し、開業から12年連続で増収を実現。コロナ禍の2021年も100社以上の顧問先を開拓し、事務所を成長させている。顧問開拓・組織開発方法においても、全国から注目されている業界トップランナー弁護士の一人。

弁護士法人グレイス 代表弁護士
古手川 隆訓 氏



主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

地方都市における顧問開拓実務&マーケティングセミナー お問い合わせNo.S084662

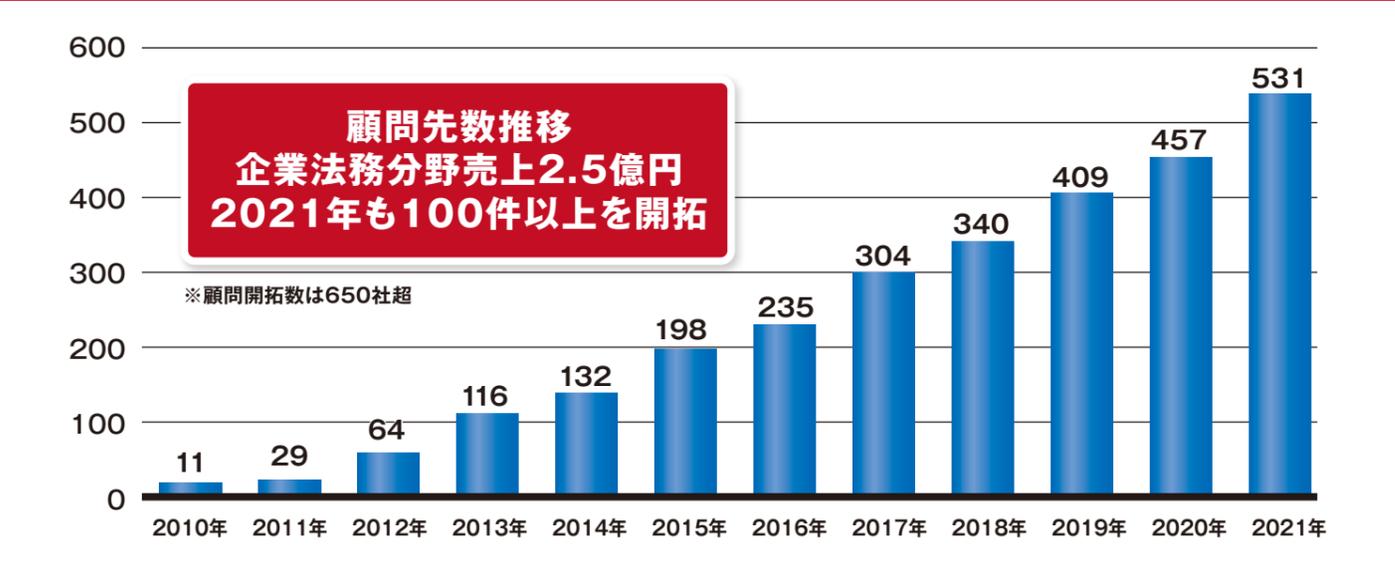
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 084662

地方都市には、まだまだ弁護士のサービスを必要としている中小企業が多い。地域密着の中小企業と共に地域に根付くことが、弁護士歴に関係無く経営が安定し、事務所を成長させ、地域に貢献できる。



セミナーでお伝えするノウハウの一部をご紹介します

人脈ゼロから中小企業の顧問を獲得した9事例

- 弁護士の活用方法を伝えるデジタルマーケティング
- 労務問題に特化したシリーズセミナー
- 問題社員対策の訴求
- 顧問先から顧問先候補を紹介してもらうビジネス座談会
- ゼロから人脈を形成できる他士業向け勉強会
- オンライン面談から顧問成約率を上げる経営顧問
- 銀行から定期的にご紹介先を獲得する方法
- ニッチトップ業種特化×複数業種特化戦略
- 名刺交換先から顧問先へ変化させるレポートマーケティング

顧問契約の継続率を上げる6事例

- 顧問先の満足度を上げる担当パラリーガル制度
- 顧問先の満足度を上げるチャット特化サービス
- 顧問先への労務手続サービス付加モデル
- 紛争以外でも相談を増やす経営アドバイザーサービス
- 顧問先からニーズを拾い上げるフィールドセールス
- 顧問先へのサービスを考える顧問先R&Dデイ制度

地方都市にて顧問先の獲得に成功している法律事務所の5つの共通点

共通点① セミナー(オンライン含む)・勉強会の定期開催	
よくある失敗事例 労力ばかりで、仕事にも、顧問に繋がらない。	成功のポイント セミナーのシリーズ化とアンケートの改善で案件化
共通点② 新規の相談時または受任時に顧問契約を打診	
よくある失敗事例 事件終了と共に企業との関係終わってしまう	成功のポイント 顧問契約を打診することで、関係が継続できる
共通点③ 弁護士以外のスタッフの活躍(御用聞き・コンシェルジュ機能付加)	
よくある失敗事例 全て弁護士が行い、必要な話しかしていない	成功のポイント 雑談から法的ニーズを発見することができる
共通点④ 顧問サービスの明確化&サービスメニューの作成	
よくある失敗事例 顧問サービスの内容が不明確で不均等	成功のポイント 顧問価格と顧問サービスの範囲を明確にする
共通点⑤ 顧問開拓に必要な顧客ピラミッドの拡大と定期接触機能	
よくある失敗事例 名刺交換した企業に対して全く何もしていない	成功のポイント 名簿管理を行い、定期的に接触し案件を発掘

セミナー会場にて、講師に直接話を聞くことができ、直接質疑もすることができる貴重な機会ですので、是非、ご参加ください

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

地方都市における顧問開拓実務&マーケティングセミナー

お問い合わせNo. S084662

開催要項

※全日程とも内容は同じです。
ご都合のよい日程をお選びください

日時・会場

広島会場にてご参加

2022年4月15日(金) 開始 14:30 ▶ 16:30 (受付14:15より) 終了

お申込期限:4月11日(月)

〒732-0828広島県広島市南区京橋町1-7
アスティ広島京橋ビルディング
JR山陽本線 広島駅 中央改札 徒歩5分

長崎会場にてご参加

2022年4月20日(水) 開始 14:30 ▶ 16:30 (受付14:15より) 終了

お申込期限:4月16日(土)

〒850-0052長崎県長崎市筑後町4-10
ホテルセントヒル長崎
JR長崎駅前から徒歩約8分

岡山会場にてご参加

2022年5月15日(日) 開始 14:30 ▶ 16:30 (受付14:15より) 終了

お申込期限:5月11日(水)

〒700-0821岡山県岡山市北区中山下
1-8-45 NTTクレド岡山ビル
JR山陽本線 岡山駅 後楽園口(東口) 徒歩15分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

受講料

一般価格 税抜 8,000円(税込8,800円) / 一名様

会員価格 税抜 6,400円(税込7,040円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 084662を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 藤野 綾奈 ●内容に関するお問合せ: 鈴木 圭介

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

①広島会場:2022年4月15日(金)
申込締切日4月11日(月)

②長崎会場:2022年4月20日(水)
申込締切日4月16日(土)

③岡山会場:2022年5月15日(日)
申込締切日5月11日(水)

