

プレミアム特別セミナー

元ハーレーダビッドソン・ジャパン社長の奥井氏が直伝！全てが実例！

CRM[※]で生きた経営戦略・ マーケティング戦略を 実践する

※CRM・・・Customer Relationship Management(顧客管理)

～顧客を創出・維持・深化・拡大する為の極意～

日時

9月16日(火)13:00~17:00
17日(水)10:00~16:00

会場

アルカディア市ヶ谷 7F「白根」
(〒102-0073 東京都千代田区九段北4-2-25)

受講料

64,800円 (資料・昼食(2日目のみ)含む、消費税込)

定員

限定25名

CRMの極意で企業を革新する。

顧客の声を良く聴いていますか?顧客の声を傾聴し、顧客を創出し、顧客と良好な関係を築くだけで、売上げは成長し、企業は発展します。経営者として企業を19年間連続成長させた、元ハーレーダビッドソン・ジャパン社長の奥井俊史氏が語るCustomer Relationship Management(顧客管理)の極意。



奥井 俊史氏

1942年大阪府生まれ。65年大阪外国語大学中国語科卒業。同年トヨタ自動車販売(現トヨタ自動車)入社。80年初代北京事務所所長。90年HDJ入社。91年~2008年同社社長。現アングル・アウル コンサルティング代表。



限られた人数の方のみが参加できるプレミアム特別セミナー。

営業マンとして売上げを伸ばしたい・経営企画・営業企画としてマーケティングを強化したい・経営者として成長し続ける仕組みを取り入れたい。

そんな方向けに今回は奥井俊史氏が余すところなく、ご自身の成功事例・失敗事例を盛り込みながら、「明日から使えるCustomer Relationship Management(顧客管理)」を2日間にわたり徹底的に教授します。

1 ハーレーダビッドソン・ジャパンを支えたCRMの基礎

- (1) CRMの基本とは?
- (2) CRMの組織浸透方法
- (3) CRMを活用した営業力強化

2 ハーレーダビッドソン・ジャパンを成長させたCRM活用方法

- (1) CRMの神器DM
- (2) CRMの仕組み
- (3) CRMによる顧客満足度最大化
- (4) ロイヤルカスタマーの育成方法
- (5) 囲い込まないCRM

3 CRM経営の真髄

- (1) イノベーションを起こすCRM情報共有方法
- (2) データが語る企業のあるべき姿

【申込方法】

お申し込みは
Web(<http://kibanken.jp/semi/crm/>)
かFAXまたは郵送にて受け付けております。
申込受付後、受講票と請求書をお送りいたします。
受講料は銀行振込にて開催日までには必ずお支払いください。
(当日会場での現金の取扱いはいたしてありません)

【お問合せ先】

日刊工業新聞社 業務局 業務推進部
「CRM特別セミナー」係
〒103-8548
東京都中央区日本橋小網町14-1
TEL.03-5644-7222
FAX.03-5644-7215

【会場案内図】



〒102-0073 東京都千代田区九段北4丁目2番25号
<http://www.arcadia-jp.org>

プレミアム特別セミナー ■受講料:64,800円(資料・昼食(2日目のみ)含む、消費税込) CRMで生きた経営戦略・マーケティング戦略を実践する ~顧客を創出・維持・深化・拡大する為の極意~		申込方法 FAX:03-5644-7215 WEB: http://www.kibanken.jp/semi/crm
会社名 氏名 フリガナ 部署・役職 〒	業種 TEL: FAX: E-mail: <input type="checkbox"/> ※今後、E-mailによるご案内を希望しない方はチェックをしてください。	
振込口座:口座名 (株)日刊工業新聞社 ●りそな銀行 東京営業部 当座 656007 ●みずほ銀行 九段支店 当座 21049 ※尚、振込手数料は貴社にてご負担願います。 ●三菱東京UFJ銀行 神保町支店 当座 9000445		

※お申込み受付後、受講票ならびに請求書をお送りいたします。※一度お申込みいただいた参加料につきましては、ご返金できかねますのでご了承ください。
 【個人情報の取り扱いについて】ご登録いただいた情報は日刊工業新聞社が細心の注意を払い、展示会・セミナー・サービス等、各種ご案内を送らせていただくことを目的に利用させていただきます。尚、ご案内の宛先変更または配信停止をご希望の際には、下記までご連絡くださいますようお願い申し上げます。
 【ご連絡先】日刊工業サービスセンター 情報事業部 nkmail01@nikkansc.co.jp