

顧客エンゲージメントを高める

# セールス×マーケ・コーチング 6か月プログラム

我々の競争相手は  
競合他社ではない!!  
“真”の競争相手は、目まぐるしく変化する

「顧客の〇〇」そのものだ!!

お客様の  
ペインポイント  
を探れ!

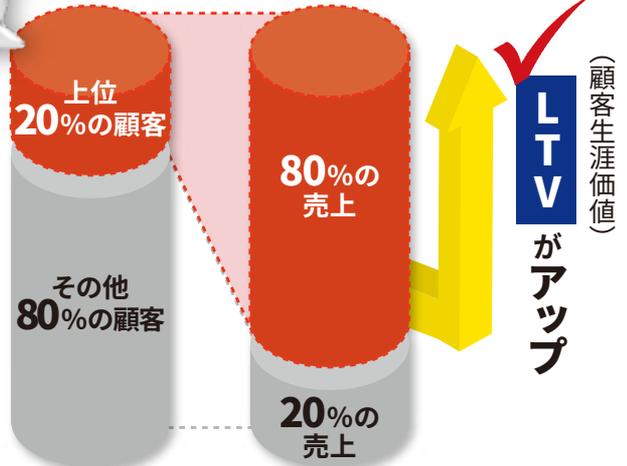
- ① 社会のお困りごとは何か?
- ② 真の顧客のお困りごとは何か?

お客様の  
ゲインポイント  
を探れ!

- ① 社会が求めている自己実現の欲求は何か?
- ② 顧客が本当に欲しいものは何か?

ココに  
注目!

顧客エンゲージメント(愛着心)を高める



◆パレートの法則  
顧客の上位20%が売上の80%を占める

こんな方に  
おすすめです!

- ① お客様の本音を引き出したい方
- ② コーチングをゼロから学びたい方
- ③ コーチングをセールスに活かしたい方
- ④ マーケティングに興味をもっている方
- ⑤ コミュニケーション能力を飛躍的に向上させたい方
- ⑥ 自分や他者のモチベーションを高めたい方
- ⑦ 成果をつくり出す人の思考や行動パターンを身につけたい方
- ⑧ 影響力と説得力を身につけたい方 など



講師 田舞 富太郎

日創研 取締役  
コスモ教育出版 取締役  
[主な担当セミナー]

- ・可能思考セミナーSA 自己成長コース
- ・THEマスターコミュニケーション 6か月プログラム
- ・企業内マネジメントコーチング 8か月プログラム

スマートフォンやSNSの普及とテクノロジーの進化によって、

企業と顧客は、いつでもどこでもつながることが可能になりました。このデジタルの時代だからこそ、「顧客との関係性をより強固にしたい」とあなたは考えているはず。しかし、商品情報の入手方法や購買動機などの消費行動も大きく変わり、商品に対して不満をもっても、なかなか声にださないという顧客の行動は、今も昔も変わらず、「顧客の本音をさぐり、理解する」ことは難しいままです。

21世紀は、情報やモノがあふれ、社会的に多くの問題を抱える難しい時代

でもあり、企業が消費者の感情(ニーズ)と正しく向き合うことが必要不可欠です。だからこそ、顧客とのエンゲージメントを高めて、あなたの思いや理想、理念、ビジョン、使命を共有し、未来を「共創する」顧客の関係性づくりが急務なのです。

2021年 セミナー日程 ◆第1日目・第2日目 13:00~18:00

※実習の状況により、終了時間が前後することがあります

	第1講	第2講	第3講
第1期 オンライン	4月27日(火) 28日(水)	5月27日(木) 28日(金)	6月28日(月) 29日(火)
	第4講	第5講	第6講
	7月26日(月) 27日(火)	8月26日(木) 27日(金)	9月21日(火) 22日(水)

受講料(税込)

	法人会員(オーナー会員)	一般
1名	220,000円	242,000円
2名	198,000円/名	220,000円/名
3名以上	176,000円/名	198,000円/名

※フレックスコースが使用できます。

受講対象

経営者、経営幹部、一般社員

詳しくはコチラ



セミナー情報、  
お申込みはコチラ

日創研 大阪研修センター

〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5

TEL (06) 6388-7741